

A revista direcionada para o corretor de imóveis



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 08 | Nº 15 | 2015

Para onde vamos?

Com a escassez da poupança buscam-se novas alternativas para o financiamento imobiliário



COAF

Guia de Prevenção à Lavagem de Dinheiro no Mercado Imobiliário

Finanças

Planejamento é essencial

Reciclagem

PROECCI chega a outros estados

Tribunal de Justiça

Parceria em prol das conciliações

Eleições

Renovar é preciso

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

A man in a dark suit and tie is smiling and holding a large blue sign with white text. To his left is a doctor in a white lab coat with a stethoscope, and to his right is a pilot in a dark blue uniform with a cap. They are standing in front of a modern, two-story house with a balcony. The background shows a city skyline under a clear blue sky.

**imóvel
só com
corretor**

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



CRECI - 2ª REGIÃO

CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

www.crecisp.gov.br

Renovação em prol da categoria

Nesta edição, que sucede o processo eleitoral do Conselho, queremos agradecer a todos os colegas que, novamente, nos confiaram os rumos do CRECISP no próximo triênio. É uma honra administrar essa entidade e saber de seu real valor perante a sociedade.

Estamos mais experientes. No entanto, nosso ânimo se renovou ao longo dos anos. Temos consciência do fortalecimento da categoria e do respeito conquistado por todos os profissionais.

Hoje, somos mais de 157 mil profissionais, 23 mil imobiliárias e 50 mil estagiários, apenas no Estado de São Paulo, e juntos poderemos consolidar nossa atividade como peça essencial na cadeia produtiva do mercado imobiliário.

O CRECISP continuará empenhado em proporcionar novos conhecimentos e informações aos seus inscritos, aprimoramento e reciclagem, além de buscar, junto ao Congresso e Senado, uma legislação mais justa à nossa atividade.

Estamos prontos para os novos desafios e queremos convidá-lo a juntar-se a nós. Com a sua participação, os frutos de nosso trabalho serão ainda melhores.



José Augusto Viana Neto
Presidente | CRECISP

 Fale Conosco	O Leitor tem a palavra	05
 Convênio	SPC	07
 Construção	Água	08
 Carreira	Profissão	10
 Bate-papo	Loteamentos	15
 Cidades	Estúdios	18
 Tributos	Simplex	21
 ABC do Corretor	Crédito	22
 Reciclagem	PROECCI	26
 COAF	Guia	27
 Evento	Augusto Nardes	28
 Legislação	Projetos	30
 Segurança	WhatsApp	33
 Capa	Mercado	35
 Finanças	Planejamento	40
 Artigo	Leis	43
 Legislação	Despejo	45
 Cidadania	LER	47
 Artigo	Terrenos	49
 Turismo	São Luiz do Paraitinga	51
 Eleições 2015	CRECISP	56
 Destaque	Truck	58
 Parceria	TJSP	60



CRECISP

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 08 | Nº 14 | 2015

DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto
Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos
Vice-Presidente: Gilberto Y. Yogui
Diretor Secretário: Arthur Boiajian
Diretor 2º Secretário: Ruberval Ramos Castello
Diretor Tesoureiro: Francisco P. Afonso
Diretor 2º Tesoureiro: Alberto Tomita

Conselho Fiscal:

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

Suplentes: Carlos R. F. Diniz, Rosângela Martinelli Campagnolo, Roberto N. Capuano

Conselheiros:

Adalberto F. Pellicciari, Alberto Tomita, Ana A. De Finis Pagnano, Angelita E. Viana, Arthur Boiajian, Carlos Roberto Faleiros Diniz, Francisco P. Afonso, Gerivaldo F. da Silva, Giasone A. Cândia, Gilberto Y. Yogui, Isaura A. dos Santos, Jackson Carlos Franco, Jaime Tomaz Ramos, Jean Saab, José Augusto Viana Neto, Luiz Carlos Kechichian, Luiz Roberto de Barros, Marcus Ortega Bonassi, Neiva Sueli Pivetta, Odil Baur de Sá, Roberto N. Capuano, Rosângela M. Campagnolo, Ruberval R. Castello, Sabino Sidney Pietro, Valentina A. F. Caran, Wagner Artuzo, Willian Lourenço de Andrade

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

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

Jornalistas Responsáveis:

Sonia Servilheira (MTb 20.261)
 Patrícia Diguê (MTb 26.866)

Colaboração:

Maíra da Silva Oliveira

Diagramação:

Marian Castello Branco Leal

Fotos/Imagens:

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

freemage.com
 freepik.com

Tiragem: 120 mil exemplares

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



Revista CRECISP
 Ano 08 | Nº 15 | 2015
 Capa: freepik.com

NOTA DE REPÚDIO À NOVELA VERDADES SECRETAS

Obrigada por nos defender e defender esta profissão de que muito me orgulho.

Abraços

Vera Lúcia Oliveira Simões Alves da Silva

Achei uma falta de respeito com o profissional da corretagem. Parabéns CRECISP por essa atitude.

Cléber Pereira

Apoio 100% esta manifestação, parabênizo e agradeço! Recomendo processar a Globo.

Já soube que em outra novela, também fizeram desta profissão uma piada. É um desconforto para mim. Agradeço por nos alertar.

Priscila Vidigal - 120812-F

Obrigada ao CRECI, por abraçar esta causa junto a nós, mulheres, que somente queremos realizar nosso trabalho com a maior ética, respeito e profissionalismo possível.

Alessandra Aragão

CURSO DE ORATÓRIA

Parabéns a todos por disponibilizarem essa valiosa ferramenta aos corretores de imóveis.

Lourenço Roque

Na minha opinião, a ideia é excelente e estou disposto a fazer o curso.

Jansen Tregier

CAMPANHAS SOCIAIS

A Rede Rio Clarense de Combate ao Câncer "Carmem Prudente" e o Clube do Siri vem agradecer a doação de 223 unidades de leite integral e 80 unidades de leite em pó pela Delegacia do CRECISP de Rio Claro.

Valéria Pasetto

Presidente da Rede Rio Clarense

Agradecemos a doação recebida pelo sr. Nicanor Alves, coordenador do Grupo de Trabalho Social de São José dos Campos, no dia 21/05, destinada para o Bazar que ocorre semestralmente.

Elaine Cristina Rosa Constantino

Coordenadora do SOS Mulher

A Associação Instituto Chuí de Psiquiatria agradece a realização do evento de 20 cortes de cabelo e a doação de seis travesseiros, organizada pelo sr. Nicanor Alves, coordenador do GTS de São José dos Campos.

Daniela Arana Feroldi

Presidente do Instituto Chuí de Psiquiatria

Vendo o Jornal de Piracicaba, hoje fiquei muito orgulhoso em saber que o Creci esteve junto nesta campanha do agasalho, onde foram distribuídas para a população carente 31.780 peças.

José Carlos Masson

HOMENAGEM AO PRESIDENTE

Parabéns Presidente! Homenagem justíssima, pois nossa profissão cresce cada vez mais, de forma positiva e forte perante a sociedade com o seu apoio e orientação. Obrigada!

Sirlene Dias - 58.636-F

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

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

LOTEAMENTOS

O Ministério Público de São José dos Campos pode tomar uma decisão inédita quanto à responsabilidade ambiental de condomínios e loteamentos fechados existentes no município. As áreas que tiverem remanescentes da mata atlântica ficarão aos cuidados das associações de moradores.

As entidades terão que cuidar tanto da flora como da fauna locais. No caso dos animais, se estuda a obrigatoriedade de passagens que atuem como corredores ecológicos facilitando a mobilidade da fauna em seus antigos trajetos, livrando-a do confinamento pelo bloqueio causado por muros e cercas, muitas delas eletrificadas.

A expansão de loteamentos em toda cidade fraçiona antigas áreas de mata atlântica que abrigavam as espécies, algumas em extinção. Há muros e cercas, ruas e avenidas sem a preocupação de impacto. A ação do MP tenta minimizar o problema.

Fonte: DCI

FINANCIAMENTO

O Banco do Brasil introduziu nova linha de crédito de imóvel pelo FGTS para financiamento imobiliário. Chamada de Pró-Cotista, a linha permite que os clientes do banco financiem imóveis de até R\$ 400 mil.

O BB financia até 90% do valor do imóvel, pelo prazo máximo de 360 meses (30 anos). As condições de financiamento, definidas pelo Conselho Curador do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), determinam que os interessados em contratar a linha devem ter conta ativa no FGTS, ou seja, estarem trabalhando com carteira assinada, e um mínimo de 36 contribuições, consecutivas ou não. Para o cliente que não tiver conta ativa, é exigido que o saldo total no FGTS seja igual ou superior a 10% do valor do imóvel.

Fonte: G1



SPC Imobiliário:

mais confiança nos negócios

UMA PARCERIA ENTRE A FCDLESP E O CRECISP BENEFICIA CORRETORES E IMOBILIÁRIAS DE TODO O ESTADO

Através de um convênio assinado entre o CRECISP e a Federação das Câmaras dos Dirigentes Lojistas de São Paulo (FCD-LESP), os profissionais podem obter todas as informações cadastrais necessárias à segurança das transações.

O SPC Imobiliário, lançado recentemente pelo Serviço de Proteção ao Crédito, coloca à disposição dos corretores um banco de dados com vários níveis de consultas, incluindo relatórios sobre protestos, pendências financeiras, cheques sem fundo, participações em empresas, etc.

Assim, basta ao profissional estar regular perante o Conselho para que possa utilizar essa ferramenta sem custos com anuidades, pagando somente pelas consultas efetuadas com descontos especiais.

Uma das vantagens do SPC Imobiliário é

que ele pode ser acessado tanto por Pessoas Físicas quanto Jurídicas, propiciando que os profissionais possam registrar os nomes de seus clientes inadimplentes no SPC/Serasa. "Esse é um recurso de grande valia, especialmente para os corretores autônomos", comemorou o conselheiro do CRECISP, Roberto Copa Pruder Klein Moura, um dos responsáveis pela parceria entre as entidades.

De acordo com o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, o SPC Imobiliário é uma conquista que facilitará muito o dia a dia do setor. "Haverá mais segurança nas transações, pois o corretor receberá uma gama de informações que permitem uma análise mais aprofundada dos clientes, diminuindo os riscos com fraudes e a inadimplência. E tudo isso a um custo bastante compensador."



Sabendo usar, não vai faltar

O SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL VOLTA SUAS ATENÇÕES PARA A CRISE HÍDRICA E PARTE PARA EMPREENDIMENTOS VOLTADOS À SUSTENTABILIDADE.

Não é novidade para ninguém que, gradativamente, a disponibilidade per capita de água doce vem diminuindo ao longo dos últimos anos, seja pelo aumento da demanda para os mais variados usos ou pela pouca preservação dos mananciais ainda disponíveis.

Não apenas a cidade de São Paulo, mas muitos municípios da Região Sudeste enfrentam uma grave crise hídrica que tem levado a sociedade a promover uma mudança de hábitos, que pode ajudar a minimizar ou evitar o esvaziamento dos reservatórios. Entretanto, além da importante contribuição de toda a população, o que pode permitir um reequilíbrio entre a oferta e a demanda de água inclui a utilização de métodos modernos, desenvolvidos para nichos específicos de produção.

No caso da construção civil, por exemplo, a conscientização para a crise hídrica passa pela implantação de atitudes sustentáveis nas edificações, como o reúso, a gestão de demanda em residências e condomínios, a redução

de perdas e as práticas de preservação. Outra atitude que influencia no consumo é a medição individualizada, que, em alguns casos, pode representar uma redução de até 25% nos gastos de água em edifícios.

Vale lembrar que, em agosto de 2005, foi publicada a Lei Municipal 175/2005, que tornou obrigatória a individualização de água nos condomínios novos e antigos. Segundo a legislação, todos os projetos deveriam ser construídos com a parte hidráulica já adequada para a leitura individualização e os edifícios antigos teriam um prazo de 10 anos para se adequar à lei, ou seja, até agosto de 2015.

Para que se consiga criar um programa de economia hídrica, é preciso, primeiro, compreender quais os diferentes usos desse recurso nas edificações, vislumbrando áreas que podem passar por alterações com o intuito de reduzir o consumo.

Em geral, nas residências, a utilização da água se destina, principalmente, às atividades

de limpeza e higiene, irrigação de jardins, lavagem de veículos, etc. Nas construções comerciais, que incluem escritórios, hotéis e restaurantes, entre outros, o uso está mais voltado para os ambientes sanitários e sistemas de resfriamento de ar condicionado.

Assim, as políticas de otimização do consumo passam, necessariamente por ações que contribuam para uma redução do desperdício, aumentando a reciclagem e o reuso da água. Também as construtoras devem se voltar para o lançamento de empreendimentos onde prevaleça o uso racional em prol da conservação de água, através de um gerenciamento de demanda e também de oferta, suprimindo os usos menos nobres com águas de qualidade inferior.

Várias ações já podem ser incluídas na fase de projeto das edificações, fazendo com que a conservação da água não seja apenas uma prerrogativa dos prédios já existentes, mas também dos que ainda serão construídos.

Nos casos de condomínios horizontais, por exemplo, uma alternativa que já está sendo adotada pelas construtoras é a implantação de um reservatório para a captação de água de chuva e utilização para usos não potáveis, como na jardinagem, limpeza de áreas comuns, sanitários e usos menos nobres. Com isso, é possível promover uma redução no consumo, contribuindo para a conservação dos mananciais e melhora na drenagem urbana.

Os usos passíveis de substituição por água não potável nas edificações residenciais correspondem a cerca de 40% do consumo total e o vaso sanitário, individualmente, responde por 30% desse consumo. Dessa forma, há um grande potencial para a economia que essa substituição pode proporcionar.

Em condomínios, a regra é básica: quanto mais se economizar, maior será o número de usuários atendidos e menores os desperdícios e gastos desnecessários. Indo no mesmo raciocínio, será viável a manutenção da disponibilidade hídrica em períodos de estiagem,

minimizando racionamentos. E a tendência, nesse caso, é que o morador acabe pagando menos pela conta de água e, conseqüentemente, do condomínio, quando se tratarem de edificações multifamiliares.

Um empreendimento onde forem incluídos sistemas voltados para a conservação da água em sua implantação, como vasos sanitários com caixa de descarga de 6 litros, arejadores e reguladores de vazão das torneiras pode obter uma redução que varia entre 20% a 80% na conta de água.

Vazamentos

No segmento imobiliário, não são apenas as construtoras que precisam praticar políticas sustentáveis, que busquem essa economia de recursos. No momento em que torna-se responsável pela aproximação das partes, o corretor também deve ter atenção especial às condições do imóvel, verificando possíveis vazamentos e desperdícios hídricos. A detecção do problema e seu rápido reparo são ações indispensáveis para todo profissional consciente de sua responsabilidade ambiental.

Há reparos de fácil detecção e outros, no entanto, que podem promover grandes perdas hídricas, com custos, em geral, bastante altos. Especialmente em se tratando de imóveis usados, cabe ao corretor verificar peças e componentes de instalações hidráulicas que estejam sujeitos a danos pela pressão da água, pelo envelhecimento, má instalação ou qualidade do material. Normalmente, os pontos mais críticos das tubulações estão nas conexões e junções.

É interessante fazer um check-list, olhando encanamentos, boias, medidores e pontos de consumo, e comunicar o proprietário do imóvel, caso algum problema seja identificado. No site da Sabesp, através do link: <http://site.sabesp.com.br/site/interna/Default.aspx?secaoId=76> vários procedimentos são elencados nas cartilhas e manuais produzidos pela empresa, com dicas sobre como proceder nessas situações.



Há motivos para comemorar

O BALANÇO DOS ÚLTIMOS ANOS APONTA BOAS CONQUISTAS PARA OS CORRETORES DE IMÓVEIS

Nos primeiros seis meses de 2015, foram realizadas 25 Plenárias de Compromisso Público, com o intuito de concluir o processo inscricionário de 6.714 novos profissionais que adentraram ao mercado imobiliário. Isso representa uma média superior a 1.100 inscrições mensais, confirmando que ainda é grande o interesse pela profissão.

No âmbito de Pessoa Jurídica, as solicitações de novos registros chegaram a 738 e para estagiários, os números ultrapassaram os 12 mil pedidos de inscrição.

O percentual de pedidos de inscrição tem se mantido crescente ao longo dos últimos anos. Apesar das dificuldades econômicas que o País atravessa, o mercado imobiliário ainda é muito atrativo, e a carreira tem despertado o interesse de um bom número de pessoas, a maior parte, profissionais de outras áreas e com formação universitária. Além disso, está ocorrendo uma mudança no perfil dos corretores de imóveis,

que estão buscando um melhor preparo e a reciclagem constante de conhecimentos.

E acompanhando esse novo panorama, os profissionais tem conseguido importantes conquistas para a categoria. Uma das principais é a lei complementar 147/2014 que incluiu os corretores de imóveis no Supersimples, após vários anos de batalhas. Com a sanção dessa lei, em janeiro de 2015, todas as imobiliárias com faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões puderam se beneficiar deste modelo tributário.

Também é recente a aprovação do Projeto de Lei que permite ao corretor tornar-se associado à imobiliária, garantindo assim o direito à sua remuneração.

A preocupação com a reciclagem de conhecimentos contribuiu para que o corretor se tornasse mais participativo. Atualmente, é grande a frequência dos profissionais nos cursos, palestras, seminários e congressos organizados pelo CRECISP em todo o estado. E com

a TV CRECI, o corretor ganhou um canal de atualização específico, que discute temas pertinentes ao dia a dia da atividade.

“A nossa profissão passa por um amadurecimento importante”, comentou José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP. “Buscamos mais a qualidade que a quantidade, pois a experiência nos ensinou que esse é o caminho para os melhores resultados.”

Segundo Viana, há 55 projetos de lei em tramitação na Câmara e no Senado, que podem beneficiar ainda mais a categoria, estimulando um número cada vez maior de pessoas a ingressarem nessa carreira. “Há projetos diretamente ligados à categoria, que pleiteiam um piso sala-

rial para o exercício da atividade, a isenção de IPI para a aquisição de automóveis, a obrigatoriedade do nome do corretor responsável pela transação no registro do imóvel, a exclusividade. Outros atingem o corretor de forma indireta, alterando regras relativas a financiamento de imóveis, tributação, despesas com certidões e entrega de novos empreendimentos. Cabe ao corretor manter-se atualizado a respeito desses assuntos, entrando em contato com os deputados responsáveis e participando de audiências públicas, para que novas conquistas possam ser somadas a essas já obtidas. Penso que o momento que a profissão vive, agora, deixou de ser para amadores”, concluiu o presidente.

TAL MÃE, TAL FILHA

Luciana Graciamini é corretora de imóveis desde 2013. Atualmente trabalhando com imóveis de lançamentos, ela começou a se interessar pela profissão por observar a rotina de outros corretores que conhecia. A paixão pela atividade fez com que ela decidisse aprimorar ainda mais seus conhecimentos: hoje, ela cursa faculdade de Direito e pretende se especializar no segmento imobiliário.

O que Luciana não esperava, no entanto, é que a corretagem conquistasse o coração de sua filha, Juliana Graciamini, de 10 anos. A garota já decidiu que vai seguir os passos da mãe e também atuar como corretora, assim que atingir a idade necessária.

Na verdade, tudo começou com uma brincadeira de um gerente de vendas. Juliana acompanhava a mãe em um plantão, e o gerente a convidou para fazer parte de sua equipe, até providenciando um crachá fictício para que a menina pudesse “exercer” a atividade.

Juliana adorou a novidade e descobriu sua vocação para a carreira. “É muito legal ver os corretores trabalhando e atendendo os clientes. Me apaixonei pela corretagem.”

A mãe conta que a pouca idade não impediu que a menina já assumisse uma postura ética no mercado. “Um outro gerente a convidou para ‘atuar’ em sua equipe, mas ela disse que não poderia deixar a equipe em que já estava



há dois anos”, comentou.

Questionada sobre a principal função de uma corretora, Juliana não tem dúvidas: “Além de vender apartamentos, nós vendemos sonhos”.



Jaime Tomaz Ramos é vice-presidente do CRECISP e conta que a carreira de corretor de imóveis “aconteceu” em sua vida, graças ao convite de um amigo que iria abrir uma imobiliária no Jardim Paulista. Na época com 22 anos, ele não acreditava ter talento para a carreira, mas os incentivos recebidos do amigo valeram a pena. Em pouco tempo, já somava bons resultados no mercado imobiliário.

“Acredito que não escolhemos nada nesta vida, tudo está marcado ou traçado. O mercado é muito promissor, mas o profissional não pode se acomodar ou escolher clientes. Isso é um erro. É importante acreditar piamente que o cliente é um comprador para ter sucesso. Atuo como corretor, tenho uma empresa bem sucedida, mas levei tempo para me estruturar. Hoje, me julgo uma pessoa vitoriosa dentro da minha atividade.”

Gilberto Yogui é 2º vice-presidente do CRECISP. Por ser descendente de orientais, ele conta que sempre teve que trabalhar para ajudar a família. Perto de se casar, em 1975, resolveu começar a trabalhar em uma imobiliária como captador de imóveis. Mesmo com uma pequena ajuda de custo, Gilberto fez um bom trabalho e o dono da imobiliária sugeriu que ele se tornasse corretor de imóveis.

“Demorei três meses para negociar meu primeiro imóvel, mas fui assimilando bem a profissão. Em 1980, passei a atuar como plantonista, no lançamento de um prédio e cheguei a intermediar 25 apartamentos. Fui crescendo na carreira até que assumi o cargo de supervisor, gerente, com um percentual sobre as transações de cada corretor. Comprei parte da sociedade na empresa. Hoje, muita coisa mudou, mas para ter sucesso na profissão, a exigência ainda é a mesma: capacitação. A reciclagem de conhecimentos é essencial em nossa área.”





Ruberval Ramos Castello é diretor 2º secretário do CRECISP e aos 14 anos, em 1974, começou a trabalhar em uma administradora de condomínios e locação. Ao acompanhar a comercialização de um empreendimento, em 1976, participou de uma vistoria no prédio que estava sendo negociado. “Como não havia nenhum corretor lá ainda, escrevi ao cliente o preço e as condições do imóvel. Qual não foi minha surpresa quando, após alguns dias, o cliente comprou 8 apartamentos, elogiando o meu trabalho perante os donos da empresa e o empreendedor. Supresa maior quando recebi a comissão daquilo que nem sequer sabia ter direito!” Após esse início bem sucedido na profissão, Ruberval obteve sua credencial, quando da aprovação da Lei 6.530, e em 1980 abriu sua empresa, atuante até hoje.

“Estou há 35 anos atuando em compra, venda, locação e administração de condomínios e bens e não posso me queixar de todo o conjunto, apesar das dificuldades dos últimos 18 meses. A crise? Já passamos por várias em outros tempos, mas crise tem quem fica esperando. Temos que ter foco e ação. O grande problema, hoje, acredito que seja o grupo do ‘quanto pior, melhor’ que desmotiva o trabalhador.”

O diretor secretário do CRECISP, **Arthur Boajian** atuou por mais de 15 anos como advogado antes de ingressar na corretagem. Na época, tinha um cliente, proprietário de uma imobiliária, que lhe ofereceu o negócio, pois pretendia mudar-se de cidade. Ele, então, optou por fazer o curso de TTI para poder administrar o escritório e formar uma boa clientela.

“Fiz muitos amigos e descobri que essa era a minha profissão, corretor de imóveis, com muito orgulho. Gostei tanto da atividade que me aproximei do Conselho, para trabalhar em prol da categoria. Fui delegado sub-regional de Osasco por 6 anos, e conselheiro, em eleições individuais, concorrendo com mais de 100 candidatos. Tenho muita satisfação de fazer parte do CRECISP e, tanto eu como todos os conselheiros, buscamos o foco no mesmo ideal que é a valorização de nossa profissão, dedicando nossos esforços para o que for melhor para os corretores de imóveis e para a sociedade.”





Francisco Pereira Afonso é diretor tesoureiro do CRECISP. Quando era adolescente, um dos empregos marcantes que teve foi como office-boy e auxiliar de escritório em uma imobiliária. Os primeiros contatos com o segmento já conquistaram seu coração, por ser uma atividade dinâmica e muito gratificante.

“Depois de ter cursado Engenharia, não me sentia realizado na profissão e o destino me levou de volta ao ramo imobiliário, com um convite para ser sócio de um escritório em Guarulhos. Nunca deixei de me atualizar, fiz o curso de TTI e, depois, cursei Direito, para proporcionar mais segurança aos meus clientes. Quando decidi ingressar na profissão, procurei me aperfeiçoar cada vez mais na área, e hoje estou colhendo os frutos do investimento, proporcionando tranquilidade para os clientes e para os próprios colaboradores. Atualmente, tenho uma imobiliária familiar, já há quase 30 anos no mercado, atuando na administração e venda de imóveis residenciais e industriais. Sinto orgulho da minha profissão. E digo aos novos corretores que não existem fórmulas mágicas para obter sucesso. O segredo é trabalhar com honestidade, mantendo-se atualizado para prestar a melhor assessoria aos clientes.”

Alberto Tomita é diretor 2º tesoureiro do Conselho. Seu primeiro contato com a profissão vem da época em que ainda atuava como executivo, no setor administrativo-financeiro de uma multinacional. A empresa possui um departamento de desenvolvimento imobiliário e ele ficou responsável pela aquisição de áreas industriais. “Me tornei corretor de imóveis, efetivamente, em outubro de 2003. Vejo que a profissão é fascinante, pois através dela conseguimos atender as necessidades de nossos clientes. É uma ótima carreira para quem gosta de trabalhar com desafios por resultados.”

Segundo Tomita, os que iniciam como corretores devem se especializar em algum nicho para poderem atuar com mais segurança. Questionado sobre as melhores áreas para trabalhar, ele aconselha aos profissionais a ficarem de olho no mercado de terceiros. “É um segmento que sempre oferece boas oportunidades.”



A vez das cidades pequenas

APÓS A CAPITAL E CIDADES DE GRANDE PORTE, AGORA É A VEZ DOS MUNICÍPIOS MENORES DO INTERIOR CONCENTRAREM OS INVESTIMENTOS NA ÁREA DE LOTEAMENTOS. JUNDIAÍ, VÁRZEA PAULISTA, ITUPEVA, JARINU E CAMPO LIMPO PAULISTA SÃO EXEMPLOS. A AVALIAÇÃO É DO PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO DAS EMPRESAS DE LOTEAMENTO E DESENVOLVIMENTO URBANO (AELO), **CAIO PORTUGAL**. MAS, APESAR DOS 148 MIL LOTES QUE FORAM APROVADOS NO ANO PASSADO PELO GRUPO DE ANÁLISE E APROVAÇÃO DE PROJETOS HABITACIONAIS DO ESTADO DE SÃO PAULO (GRAPROHAB), O SETOR PASSA POR UMA FASE DE ACOMODAÇÃO. "ESSE MERCADO TAMBÉM DEPENDE DAS CONDIÇÕES MACROECONÔMICAS PARA SE DESENVOLVER", LAMENTA.

Como está o mercado de loteamentos no Estado este ano?

R: O mercado de loteamentos, como segmento do mercado de novos produtos imobiliários, passa por um período de acomodação, sendo que, em algumas cidades, essa acomodação significa paralisia, ou mesmo retrocesso. Isso porque esse mercado depende das condições macroeconômicas para se desenvolver, ou seja, depende da confiança do consumidor, do crescimento de emprego e da riqueza para prosperar.

Quais as cidades com maior oferta e por quê?

R: O mercado de loteamentos se desenvolve, atualmente, em cidades de porte menor, haja vista que o processo de urbanização vem ocorrendo largamente desde a década de 1950, e o caminho natural desse processo de urbanização, que já passou pela capital, região metropolitana e cidades grandes do interior, agora atinge os municípios no entorno dessas grandes cidades do interior. Exemplo disso é Jundiaí, que teve seu processo de urbanização maior na década de 80/90, e agora as cidades vizinhas (Várzea Paulista, Itupeva, Jarinu e Campo Limpo Paulista) é que estão recebendo novos empreendimentos, como o Gran Ville São Venâncio.

Que problemas as empresas têm encontrado na hora de lotear e como os têm contornado? Os entraves são principalmente ambientais?

R: A atividade privada de lotear tem enfrentado problemas no processo de produção, que vão desde o processo de aprovação legal de um loteamento, que envolve projetos e licenciamentos em que devem atuar os poderes executivos estadual e municipal, e, dependendo da complexidade do empreendimento, inclusive órgãos do poder executivo federal. Além da complexidade do processo legal de aprovação de um empreendimento, os empreendedores de loteamentos devem ainda ter capital e experiência suficiente para poder executar o loteamento (obras de infraestrutura) sem qualquer linha de financiamento, uma vez que os recursos do SBPE e do FGTS, geridos e regrados pelas Leis 4.340/64 e 8.036/90, respectivamente, proíbem sua utilização no financiamento à produção de lotes urbanizados. Além da falta de recursos para o financiamento à produção dos lotes, não é incomum o empreendedor de loteamento ter que suportar a falta de investimento por parte dos concessionários de serviços públicos (saneamento básico, energia elétrica e iluminação pública). O último entrave é a falta de recursos para financiar o consumidor final,



haja vista que as mesmas leis mencionadas proíbem sua utilização para o financiamento do consumidor final. No que se refere às questões ambientais, atualmente, o maior entrave se dá pela complexidade dessa legislação, com uma enormidade de resoluções e decisões de diretoria que, por vezes, tornam impossível sua aplicação no licenciamento. Além disso, não há legislação ambiental específica para a área urbana, onde justamente os loteamentos serão implantados. Infelizmente, quando o Código Florestal foi revisado, essa questão não foi enfrentada pelo legislador federal.

Em que aspectos o corretor de imóveis deve se atentar na hora de atuar neste ramo do mercado? Quais erros normalmente cometem na intermediação?

R: O maior cuidado que o corretor deve ter é verificar a situação da documentação do lote (certidão negativa e de ônus da matrícula do lote e negativa dos tributos imobiliários incidentes); se o empreendimento estiver em obras, o cronograma físico-financeiro das obras que foi aprovado pela Prefeitura local, a situação no registro de imóveis competente, a idoneidade das empresas promotoras do empreendimento, se pertencem aos quadros associativos das entidades do setor imobiliário (AELO, SECOVI, CRECISP, SINDUSCON-SP), além de checar os aspectos físicos do loteamento e do lote, demarcação do lote e infraestrutura existente. Importante, também, o corretor verificar o contrato padrão do loteamento, pois além dos aspectos negociais, nesse contrato padrão devem estar dispostas as obras de infraestrutura que

compõem o preço do lote, as regras de construção, a existência ou não de uma associação de proprietários que congregará o sistema de auto-gestão do loteamento, e outras regras de interesse do consumidor.

Qual o perfil de quem compra lotes?

R: O mercado de lotes urbanizados é bastante segmentado também, há loteamentos de primeira residência, de lazer, industrial e comercial. Portanto, o perfil de quem compra lotes é igualmente variado. Normalmente, são dois perfis, um para uso próprio (residência, lazer, industrial ou comercial), e outro para reserva de valor (como um ativo financeiro).

Onde é mais caro e mais barato comprar?

O conceito de caro e barato é muito subjetivo, e está atrelado muito mais no sentido de comparação entre produtos similares. Nesse sentido, é importante o corretor ter bem claro quais são os atributos (aspectos) do loteamento em avaliação/comparação, tais como topografia, área do lote, infraestrutura básica, infraestrutura comunitária etc. No caso do Gran Ville São Venâncio, em Itupeva, o empreendedor está implantando como infraestrutura comunitária um clube privativo com 19.000 m², com mais de 10 itens de lazer, entre piscinas, quadras, campo de futebol, SPA, academia, além

da infraestrutura de banda larga, telefonia e circuito fechado de TV, tudo para se diferenciar dos produtos similares que existem no mercado local de Itupeva, Jundiá e região.

Em termos de legislação, quais mudanças se fazem necessárias no Estado/União para regular/impulsionar o setor?

Caso fosse possível, haveria de existir uma legislação que simplificasse o processo de aprovação legal, que equiparasse o poder de lotear do particular ao dever da administração pública em aprovar loteamentos.

Diante da nova realidade com o sistema de financiamento habitacional, como as incorporadoras estão se comportando?

Como nunca houve recursos para a produção/comercialização de lotes urbanizados, o setor continua se desenvolvendo apesar do cenário de constrição de crédito e de incremento nos seus custos de concessão.

Em termos de arquitetura, qual a tendência na construção destes condomínios?

Não podemos dizer que existe tendência no que se refere aos aspectos de arquitetura, o que tem existido é um maior exigência do consumidor no que se refere aos itens e atributos da infraestrutura básica e comunitária.



Quanto menos, melhor

APARTAMENTOS PERDEM METRAGEM PARA CONQUISTAR ESPAÇO NO MERCADO.

A diretora de escola de São Paulo Francisca Ribeiro de Araújo, de 53 anos, mora em um apartamento de apenas 40 m² e está se mudando, porque o atual imóvel não está mais sendo suficiente. Não é mais suficientemente menor. Isso mesmo, ela agora vai para um de 22 m². Ambos ficam próximos à estação da Luz do metrô, o que possibilita que ela dispense o carro para ir ao trabalho. Aliás, a opção de morar em apartamentos pequenos se deve ao fato de, além de morar sozinha, passar a maior parte do tempo fora de casa. "Saio às

5h30 e volta às 23h". Depois que volta da escola, ela vai para casa só para pegar o carro e ir para seu segundo emprego, onde é professora. "Só não vou de metrô, porque à noite tenho um pouco de medo".

Seus planos são, quando o futuro apartamento ficar pronto, se mudar só com uma mala de roupas e alguns objetos pessoais. Ela pretende alugar o atual imóvel com toda a mobília. Na casa nova, só cabem móveis planejados, e muito bem planejados, para compor o exíguo espaço. "Vou me desfazer de tudo



quanto é coisa inútil dentro de casa, como roupas, sapatos, livros, panela que nunca uso, a gente tem mania de ir enfiando as coisas achando que um dia vai usar, mas nunca usa, quero desapegar total, agora eu quero viver como em um hotel”, conta.

Essas facilidades de hotel, como lavanderia, serviço de limpeza e até sauna são alguns dos atrativos que oferecem as incorporadoras que estão investindo neste nicho do mercado imobiliário. É o caso da Setin Downtown, que investe em nada menos que sete empreendimentos do tipo no Centro de São Paulo, Praça da República, Avenida São Luís, Praça da Sé, Estação da Luz, Avenida São João, Avenida Brigadeiro Luís Antônio e Rua Genebra. O mais procurado é o edifício da Estação da Luz, com 60% das unidades já negociadas. São 247 estúdios de 22 m², na Rua Washington Luís, que custam R\$ 179 mil

à vista, os mais baratos entre os sete prédios. Nas demais unidades, os valores variam de R\$ 189 mil a R\$ 286 mil.

Além da localização, o preço é também outro atrativo. “Apesar do metro quadrado ser mais caro que em outros locais, devido ao tamanho compacto, eles acabam saindo mais baratos e podem ser um caminho para realizar o sonho do imóvel próprio”, avalia a arquiteta Luciana Aliperti. Para ela, a economia com transporte acaba compensando este valor maior do metro quadrado. Sem falar na qualidade de vida. “A maioria das pessoas perde pelo menos duas horas por dia para ir e voltar do trabalho devido ao trânsito e outros fatores”, lembra.

Foi com a intenção de abolir o carro de sua vida que o jornalista Mauro de Oliveira escolheu se mudar do seu apartamento alugado de 100 m² para um estúdio próprio de





25 m², que fica próximo a uma estação de metrô. “No começo, estranhei o tamanho, mas aprendi a adotar um estilo de vida de acumular menos coisas”. Segundo ele, a falta de espaço acaba sendo compensada pelos serviços e ambientes comunitários oferecidos nos condomínios. “Tem lavanderia, academia, sala de reuniões, sauna, piscina, tudo sem

trânsito”, comemora.

O único inconveniente é quando a família cresce, lembra o arquiteto Lincoln Santana. “Estes estúdios tem um público específico, jovens solteiros e casais sem filhos, por exemplo, que passam a maior parte do dia fora.” Outro problema é encontrar móveis que se encaixem nestes espaços.

“ O MORADOR TERÁ QUE USAR A CRIATIVIDADE PARA OCUPAR CADA CENTÍMETRO, USANDO MÓVEIS COM MÚLTIPLAS FUNÇÕES, COMO CAMA QUE VIRA SOFÁ E PAINÉIS DE CORRER PARA SEPARAR AMBIENTES, ACONSELHA LINCOLN. ”

Cresce a adesão ao Simples Nacional

CORRETORES ESTÃO ENTRE OS QUE VISLUMBRAM BOAS VANTAGENS TRIBUTÁRIAS COM A OPÇÃO PELO SIMPLES NACIONAL

No início do ano, o enquadramento de mais de 140 categorias no Simples Nacional, por conta da aprovação da Lei 147/14, teve bons reflexos no volume de adesões registradas.

As empresas já formalizadas tiveram até o último dia de janeiro para solicitar a adesão ao Simples Nacional e a Receita Federal divulgou, à época, que 319.882 pedidos foram deferidos, representando um aumento de 156% em relação a 2014.

Quem apostava em uma queda na arrecadação se enganou. O Simples demonstrou um desempenho melhor que o da Receita Federal no primeiro mês do ano, superando em 6,45% o arrecadado no mesmo período de 2014.

A boa notícia é que os profissionais do mercado imobiliário também já estão usufruindo de uma carga tributária mais leve, por conta do Simples Nacional. Segundo balanço da Receita

a categoria ficou em quinto lugar no ranking de adesões, com 8.665 inclusões deferidas.

No Estado de São Paulo, os números também surpreenderam. Nos seis primeiros meses de 2015, houve um aumento de 59% nos pedidos de inscrições de Pessoa Jurídica, no geral. Mas quando se trata da modalidade Empresário Individual (EI), o número de solicitações foi 123% do que o de 2014. De janeiro a junho deste ano, 234 Empresários Individuais adentraram no Conselho, contra 91 no mesmo período do ano passado. E do total de inscrições PJ ativas no CRECISP, 60% das EI e EIRELI já optaram pelo Simples Nacional.

"A opção por essa forma de tributação veio preencher uma lacuna aos corretores de imóveis, dando-lhes a oportunidade de poder empreender sem encargos que penalizem a atividade", comentou o presidente do Conselho, José Augusto Viana Neto.



Novas alterações nas regras do financiamento

CONHEÇA AS PRINCIPAIS MUDANÇAS NOS SISTEMAS DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO PRATICADOS PELA CAIXA, QUE DETÉM 70% DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO NO BRASIL



Desde o início do ano, a Caixa tem anunciado mudanças nos financiamentos imobiliários realizados no Sistema de Financiamento Habitacional (SFH), e no Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI). No SFH, o limite de financiamento de imóveis novos foi reduzido para 80% do valor do imóvel no Sistema de Amortização Constante (SAC) e de 50% na Tabela Price (TP); no financiamento de imóveis usados, o limite do teto foi reduzido para 50% do valor de avaliação pelo SAC ou até 40% na Price. Voltadas principalmente para grandes investidores, as operações regidas pelo SFI tiveram a redução do limite máximo de financiamento para 70% do valor de avaliação do imóvel no SAC e 50% na Price para a aquisição de imóveis novos e 40% (em ambos os sistemas de amortização) para imóveis usados.

Essas regras são válidas apenas para financiamentos com recursos da Carta de Crédito do Sistema Brasileiro de Pou-

pança e Empréstimo (SBPE).

Hoje, quem deseja comprar um imóvel usado, nas regiões metropolitanas, por valor acima do limite máximo da Carta de Crédito FGTS, por exemplo, precisaria ter no mínimo 50% de recursos de poupança própria, podendo, observados os requisitos legais, utilizar os recursos da conta vinculada do FGTS.

SFH e SFI

O SFH, criado e regulamentado pela lei nº 4.380/64 para no segmento social, rege a maioria dos financiamentos imobiliários que ocorrem no país. Emprega recursos das contas de poupança, ou repassados pelo FGTS, no financiamento da aquisição e construção de imóveis residenciais. Este sistema é destinado a facilitar e promover a construção e a aquisição da casa própria. Já o SFI, criado e regulamentado pela lei nº 9.514/97 para atuar no segmento de mercado, cuida do financiamento imobiliário que ocorre fora do SFH. A principal fonte de recursos do SFI são os grandes investidores institucionais, que possuem expressivos ativos para aplicação na aquisição de títulos derivados do crédito imobiliário. Para participar do SFH, é preciso se enquadrar nas condições definidas por lei. O SFI é mais livre, e independente de qualquer condição, basta ter capacidade financeira e credibilidade comercial, para se integrar ao sistema.

A Caixa Econômica Federal possui mais de 70% do crédito imobiliário no Brasil, porém essa fatia deve diminuir. Espera-se o aumento na participação de outros bancos nesse campo de atuação, pois no nicho de crédito que um banco deixa de trabalhar, outros bancos terão mais espaço para proceder.

Mas que diferenças existem entre Carta de Crédito FGTS, que utiliza os recursos do Fundo de Garantia e Carta de Crédito SBPE, que é operado por meio da poupança?

É preciso se enquadrar em determinadas exigências para poder utilizar a Carta de Crédito FGTS, que levam em conta o valor de avaliação do imóvel, valor do financiamento e renda familiar do comprador. Quem não se enquadra na Carta de Crédito FGTS, mas quer comprar um imóvel de até R\$ 750 mil pode tentar a Carta de Crédito SBPE, que tem juros um pouco

mais altos, porém ainda está incluída no SFH.

O SFH financia imóveis avaliados em até R\$ 750 mil nos Estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo e Distrito Federal. Nos demais Estados, o valor é de R\$ 650 mil.

Por exemplo, quem já possui imóvel e dispõe de uma renda acima de R\$ 5.400,00, deve partir para o SBPE. Neste caso, se o comprador for proprietário de um imóvel quitado, pode utilizar um novo financiamento pelo sistema de empréstimo, sem qualquer limitação. Atualmente o prazo de amortização de juros operado pela (CEF) é de 420 meses no máximo, dependendo da fórmula de enquadramento.

Cabe ressaltar que, recentemente, a Caixa informou que o cliente detentor de um financiamento imobiliário ativo não poderá contratar um segundo financiamento, sem quitar o primeiro. A restrição se aplica aos empréstimos feitos através do SBPE. Segundo a entidade,

2,4% da quantidade de financiamentos concedidos eram feitos para clientes que já tinham uma operação de crédito imobiliário no Banco.

De acordo com o coordenador jurídico, Mauro Antonio da Rocha, as alterações do Banco Estatal fazem parte do retorno à Missão Institucional da CAIXA, em 2015, de fomentar a produção de novas unidades, com vistas a reduzir o déficit habitacional, para diminuir o financiamento de empreendimentos usados.

Minha Casa Minha Vida

Segundo Rocha, o Conselho Curador do FGTS acabou de alterar os limites de renda familiar e de financiamento no SFH, dentro do Programa Minha Casa, Minha Vida - Carta de Crédito FGTS. "O limite máximo de renda familiar bruta no MCMV foi alterado para R\$ 6.500 assim como os limites e critérios de concessão de descontos e subsídios concedidos aos trabalhadores de menor renda, que serão regulamentados pela CAIXA."

Com relação aos limites de financiamen-



to, foi instituída uma determinada “faixa 1,5” para abranger trabalhadores com renda até R\$ 2.350,00, para imóveis de valor máximo de R\$ 135 mil, com subsídio de até R\$ 45 mil, ambos variáveis de acordo com a localização do imóvel e em função da faixa de renda familiar”, explicou o advogado. Os novos critérios de fixação dos limites de avaliação dos imóveis admitidos são bem mais complexos, dividindo os municípios em regiões específicas e dentro dessas regiões, em faixas de importância social dos municípios, além da tradicional divisão do programa em faixas de renda familiar.

Linha Pró-cotista

É preciso que o corretor de imóveis esteja atento a todo movimento no crédito imobiliário, para oferecer ao cliente a melhor opção de investimento dentro das novas diretrizes. O Pró-cotista é uma linha de financiamento que destina recursos para a concessão de subsídios de imóveis residenciais, situados em áreas urbanas, exclusivamente do SFH, e de utilização do FGTS, para a moradia própria.

“Em meados do ano houve uma pequena mudança na modalidade Pró-cotista e o valor de avaliação do imóvel foi reduzido para R\$ 400 mil e os prazos máximos de financiamentos para 360 meses no SAC e 240 no TP”, afirmou o advogado.

Os pré-requisitos dos beneficiários são possuir, no mínimo, três anos de trabalho sob o regime de FGTS, consecutivos ou não, na mesma empresa ou em empresas diferentes. Apresentar contrato ativo ou saldo em conta vinculada do FGTS na data da concessão do financiamento, correspondente a, no mínimo, 10% do valor da avaliação do imóvel. Não ser proprietário ou promitente comprador de imóvel residencial, pronto ou em construção, que esteja localizado na região metropolitana da atual residência, e não ser titular de outro financiamento ativo concedido no âmbito do SFH, em qualquer parte do território nacional.

Comprovação de renda informal

Atualmente a CAIXA também tem sido mais rigorosa na questão da comprovação de renda informal, mas os clientes podem continuar a utilizar as formas comprobatórias tra-



dicionais. Dirigida a profissionais autônomos, liberais, empresários e microempresários, a Declaração Comprobatória de Percepção de Rendimentos (DECORE), formalmente expedida pelo contador, com carimbo e selo de autenticidade é aceita como um dos comprovantes. O holerite é o documento ideal para comprovação de renda.

Sistemas de Amortização

Em relação aos sistemas de amortização, os normativos da CAIXA preveem o uso do Sistema de Amortização Constante (SAC) e do Sistema da Tabela Price (TP). Isso é uma exigência legal, está no artigo 15-B, da lei 4.380/64, onde dois sistemas de amortização devem ser oferecidos, e no regimental da CAIXA, há a possibilidade de escolha entre qualquer uma dessas opções.

“Pelo Sistema de Tabela Price, as prestações calculadas são crescentes. Cada prestação é composta de uma cota de amortização e juros, que variam em sentido inverso ao longo do prazo de financiamento. A prestação inicial tende a ser menor. Já pelo SAC, ao longo do prazo a amortização é constante, reduzindo o principal. Como os juros são calculados com base no principal, este tende a ser decrescente. Assim, neste sistema a parcela inicial é maior, porém decresce ao longo do prazo,” completou Rocha.

PROECCI: exemplo

que se espalha

O CURSO AMPLIA A POSSIBILIDADE DE NEGÓCIOS

A corretora Nilva Smaniotto, de Campo Grande (MS), e o corretor Marcelo Freitas, de São Paulo, não têm somente a profissão em comum. Mesmo em locais tão distantes, ambos deram um grande salto na profissão este ano: conseguiram se formar no Programa de Educação Continuada para o Corretor de Imóveis (Proecci), que capacita o profissional para a função de avaliador de imóveis. O Proecci foi criado pelo CRECISP em 2007 e hoje já se tornou realidade em outros estados. Além de Mato Grosso do Sul, também desenvolvem o programa os conselhos do Amazonas, Pará/Amapá, Roraima e de Sergipe.

“O curso amplia nossas possibilidades de negócios”, diz Marcelo, que se formou na última turma da Capital, em maio. “Valeu a pena, foi um curso esclarecedor, que nos dá embasamento para seguir em frente com confiança neste mercado”, completa Nilva, que concluiu o curso em julho – a primeira turma de MS, com 49 inscritos.

Ao finalizarem o Proecci, os corretores estão habilitados a se inscrever no CNAI (Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários) e ampliar seus horizontes profissionais no segmento. O corretor recebe informações sobre legislação, financiamento, documentação, propostas, mercado, entre outros temas atualizados. “Foi um dos melhores cursos que eu já fiz na profissão, estou

saindo bem informado e apto a exercer a função”, declara Abraham Diniz Rubinsztein, também da turma de julho de Mato Grosso do Sul.

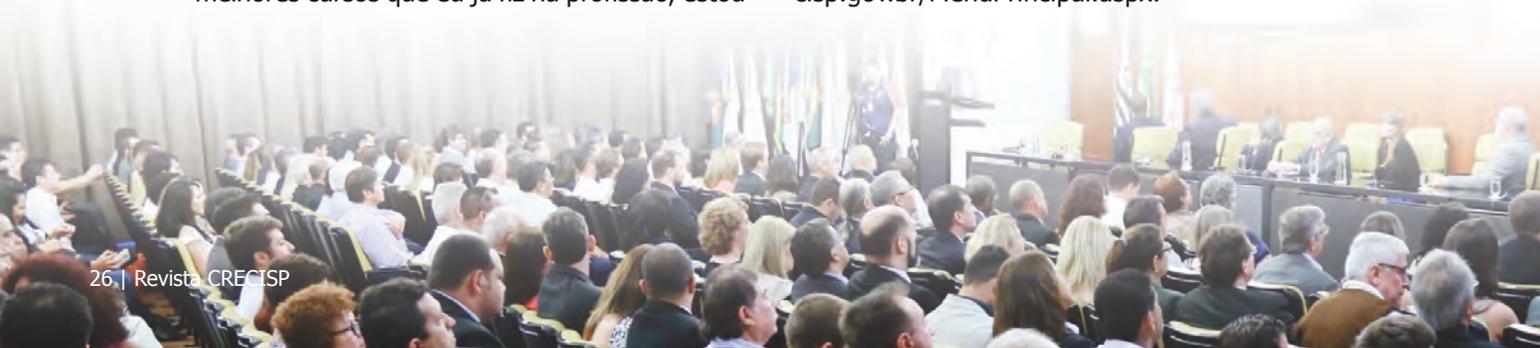
O presidente do CRECI-MS, Delso José de Souza, agradeceu o suporte do conselho de São Paulo na implantação do curso em seu estado. “Estão de parabéns pelo desenvolvimento deste programa, que já beneficiou milhares de corretores”.

Jaci Colares, presidente do CRECI PA/AP também elogiou a iniciativa que contribui para o fortalecimento da categoria. “Em boa hora, trouxemos o PROECCI para o nosso regional graças à boa vontade e o espírito profissional do presidente Viana, do CRECI paulista.”

Já Sergio Sobral, presidente do CRECI-SE, completou o depoimento: “Com esse curso, os corretores serão preparados para fazer uma avaliação com a maior realidade possível do valor venal do imóvel. Todos ganham com essa especialização.”

E Paschoal Guilherme do Nascimento Rodrigues, presidente do CRECI AM/RR, contou que seu regional já formou mais de 500 alunos. “O mercado está precisando dessa especialização. É muito importante esse incentivo que o presidente Viana está levando aos colegas de outros estados.”

Mais informações sobre o programa podem ser encontradas aqui: <http://proecci.crecisp.gov.br/MenuPrincipal.aspx>.



Corretores recebem guia sobre lavagem de dinheiro no mercado imobiliário

O MATERIAL VISA ESCLARECER DÚVIDAS E EVITAR TRANSAÇÕES ILÍCITAS COM IMÓVEIS

O CRECISP promoveu o lançamento do Guia de Prevenção à Lavagem de Dinheiro no Setor Imobiliário. A publicação foi elaborada para facilitar o entendimento dos que atuam no segmento de imóveis a respeito da legislação de prevenção e combate a esse tipo de crime organizado. O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, ciente da necessidade de dirimir as dúvidas dos profissionais, estabeleceu uma parceria com a Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas, sob a coordenação da professora Heloísa Estellita, para a confecção do Guia, que contou com a participação do Conselho de Controle de Operações Financeiras (COAF) e do Cofeci.

Viana enfatizou a grande preocupação da diretoria do CRECISP sobre o assunto, e principalmente com relação às declarações de não ocorrência de transações. **O prazo vai de 1º a 31 de janeiro de 2016 para que os corretores e imobiliárias registrem, através do site do Cofeci (cofeci.gov.br) a incoerência de negócios suspeitos em 2015.** Por força da Resolução Cofeci nº 1.336/2014 existe a obrigação dessa declaração, estando isentos apenas os que comunicaram atividades suspeitas ao órgão no exercício anterior. O não cumprimento enseja multas e processo disciplinar.

Até julho deste ano, o COAF havia recebido 2.335 comunicados relativos a transações

suspeitas na compra e venda de imóveis. O número é bastante significativo se considerarmos que, em 2014, houve um total de 3.303 comunicados ao COAF.

“A grande importância desse Guia é a conscientização de que as pessoas não devem se omitir. No momento em que ela comunica o COAF sobre uma transação suspeita, ela está ajudando a tornar o País melhor”, ressaltou Antonio Gustavo Rodrigues, presidente do COAF, durante o lançamento do Guia.

Rodrigues também enfatizou que é preciso estar atento aos sinais de que a transação não é lícita, como o pagamento em dinheiro, dólar ou pedras preciosas, por exemplo.

O lançamento da cartilha foi acompanhado pelo presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva, ao lado de presidentes dos CRECIS e de diversos Conselhos de Fiscalização, e autoridades do Tribunal Regional do Trabalho e Promotoria Pública.

A Prof. Heloísa recebeu um certificado em agradecimento pelo trabalho em parceria

e o CRECISP também prestou uma homenagem póstuma ao assessor jurídico do Conselho, Paulo Hugo Scherer, recebida por seus familiares, por seu empenho na elaboração desse material.

O link para download do Guia é: http://www.crecisp.gov.br/arquivos/download/guia_prevencao_correto.pdf





Ministro do TCU traça retrato da governança no País

AUGUSTO NARDES FALA AOS CORRETORES DE IMÓVEIS E APRESENTA RELATÓRIO RECENTE SOBRE EFICIÊNCIA DO SETOR PÚBLICO

Qual é o Brasil que queremos?" Com essa frase contundente, o ministro do Tribunal de Contas da União (TCU), João Augusto Nardes, deu início à sua apresentação, no dia 1º de junho, na sede do CRECISP. Atendendo ao convite do presidente José Augusto Viana Neto, Nardes ministrou uma palestra que teve como tema a "Governança Pública: O desafio do Brasil", e foi baseada em um estudo elaborado pelo TCU com a participação de diversos tribunais estaduais.

O ministro comentou que esse relatório é recente e que os dados ainda não haviam sido divulgados. "Essa é a primeira exposição do Indicador Geral de Governança (IGG) do País. Nosso objetivo foi mapear a eficiência do setor público brasileiro, para identificar como o Brasil está inserido no mundo competitivo."

Nardes levou os presentes a uma reflexão sobre o projeto que está sendo desenvolvido

pelo governo e de que forma torná-lo mais eficaz e eficiente. "Há um desencantamento no País que passa pela perda de credibilidade do governo em todas as esferas. Por isso, não basta que se tenha um pacto político. É preciso um pacto pela boa governança."

O ministro relatou que, para estabelecer um IGG, os técnicos do Tribunal partiram para uma especialização, indo além da verificação da legalidade dos atos para a realização de auditorias estruturais. "Optamos por sair da zona de conforto de ver somente a ilegalidade dos atos para compreender as causas dessas ilegalidades."

Os números da economia brasileira apresentados pelo ministro dão conta de que ainda há muito por fazer até que a nação se aprume novamente. Os resultados mostram um índice de crescimento e um saldo da balança comercial negativos, uma inflação acima da meta, uma carga tributária que superou os 33% em 2014, além de



Governança Pública

O desafio do Brasil



uma dívida bruta maior que 65% do PIB nacional.

“Temos vários desafios para a nação, que incluem a estabilidade monetária para um aumento de produtividade e um maior desenvolvimento nacional.”

Nardes deu destaque aos setores da saúde, segurança, meio ambiente e tecnologia da informação, demonstrando questões importantes que precisam ser avaliadas e solucionadas para que o Brasil possa restabelecer a credibilidade perdida.

“Optamos pela busca de um Índice de Governança, motivados pelos cidadãos que pagam impostos e querem um retorno em segurança, em transporte digno, em saúde.”

Ao final da apresentação do ministro, o presidente do CRECISP enfatizou a importância desse trabalho do TCU de conscientização dos gestores e de toda a sociedade. “Essa abertura do Tribunal à população é recente, da gestão do ministro Nardes. Antes a preocupação era apenas pelo uso dos recursos. Com o ministro, a questão se ampliou para a gestão e o modo como isso está beneficiando a sociedade como um todo. Essa clareza de informações é essencial para que haja mais cuidado no gerenciamento da coisa pública.”

Prestigiaram a palestra do ministro o deputado estadual Paulo Correa; Ailton Diogo Morilhas Rodrigues, presidente CFO; José Tadeu da Silva,

presidente Confea; Ana Silvia Bloise, presidente Cofem; Manlio de Augustinis, presidente CRQ-IV; Carli Cilene Rodrigues Cordeiro, presidente CRB-8; Mauro A. Pires Dias da Silva, vice-presidente Coren-SP; Jarbas Araujo Pessoa, presidente do CRECI-PB; Aurélio Cápua Dallapícula, presidente do CRECI-ES; Arlindo Liberatti, presidente Corcesp; Siram Cordovil Teixeira, presidente do Sircesp; Claudio Yukio Miyake, presidente do CRO-SP; Dalva Christofoletti, presidente CEAME; Alexander Ramos, secretário de Habitação de Praia Grande; Salim Zugaib, presidente da ABETA; José de Ribamar Oliveira Filho, vice-presidente do CFQ; Zulmir Ivanio Breda, vice-presidente do CFC; além de representantes do CFBM, CRBM-1, CREF-4, CREMESP, CFN, CREA-SP, Cofecon, OAB-SP, CFM, CRC-SP e Cofen.



Câmara e Senado têm 55 projetos de lei do mercado imobiliário

SAIBA COMO ELES PODEM INTERFERIR EM SUA ATIVIDADE

Você sabia que há 55 projetos de Lei na Câmara dos Deputados e no Senado Federal que impactam sobre o mercado imobiliário em tramitação no Congresso Nacional? De acordo com o Conselho Federal e Regional dos Corretores de Imóveis (Cofeci-Creci), muitos projetos favorecem e outros atravancam o mercado. Por isso, é preciso que os profissionais acompanhem de perto estas discussões para fazer valer os seus interesses.

Entre as propostas que podem alavancar o segmento estão a que amplia o uso de recursos do FGTS para financiamentos de lotes urbanizados com fins residenciais e a que prevê a desburocratização da documentação para conceder financiamentos imobiliários.

Um dos projetos que não foi pensado exclusivamente para o setor imobiliário, mas que ajudaria muito o segmento, é o que incentiva empresas a investirem em capacitação. A atualização profissional constante é uma das necessidades (e das bandeiras) para os agentes do ramo imobiliário.

No final de 2014, um projeto de lei – que era uma reivindicação da categoria - foi aprovado e bastante comemorado pelas instituições e associações de corretores e de imobiliárias: a proposta que permite a associação entre corretor de imóveis e imobiliárias, num contrato de trabalho firmado sem vínculo empregatício formal.

Com isso, passa a existir a figura do corretor de imóveis associado (o corretor que venha a se associar a imobiliárias, sem os requisitos da CLT, mantendo a sua autonomia profissional, sem qualquer outro vínculo, inclusive empregatício e previdenciário). Mas esse profissional deve firmar um contrato específico, registrado no Sindicato dos Corretores de Imóveis ou, onde não houver, nas delegacias da Federação Nacional de Corretores de Imóveis. Esse projeto de lei atualiza uma lei de 1978 e possibilita uma nova relação, preservando os interesses de ambas as partes e melhorando as condições de trabalho entre corretores e imobiliárias.

Confira cada um dos projetos de interesse do setor e acompanhe as discussões:

PLP nº 503, de 2009: Inclusão dos corretores de imóveis no Regime Simples Nacional - AUTOR: deputado Antônio Carlos Mendes Thame (PSDB-SP)

PLS Complementar nº 5, de 2015: Nova modalidade de enquadramento de tributação do Simples Nacional - AUTOR: senador Paulo Paim (PT-RS)

PLS Complementar nº 16, de 2014: Adesão ao Simples Nacional - AUTOR: senador Wilder Moraes (DEM-GO)

PLP nº 44, de 2015: Corrige os limites de faturamento para adesão ao Simples Nacional. AUTOR: deputado Alceu Moreira (PMDB-RS)

PL nº 6225, de 2013: Isenção sobre o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) - AUTOR: deputado Edmar Arruda (PSC-PR)

PL nº 495, de 2015: Quitação de matéria-prima pelo saldo credor sobre Impostos sobre Produtos Industrializados (IPI) - AUTOR: deputado William Woo (PV-SP)

PLS nº 11, de 2015: FGTS para obras de acessibilidade em imóvel próprio - AUTOR: senador José Medeiros (PPS-MT)

PL nº 3439, de 2000: FGTS para financiamento imobiliário - AUTOR: deputado Cezar Schirmer (PMDB-RS)

PLS nº 167, de 2011: Financiamento imobiliário - retirar a exigência de valores máximos de financiamento e de aquisição de imóveis no âmbito do SFH - AUTOR: senador Lobão Filho (PMDB-MA)

PL nº 21, de 2015: Financiamento especial para porteiros e funcionários de edifícios e condomínios para aquisição da casa própria - AUTOR: deputado Otavio Leite (PSDB-RJ)

PLS nº 19, de 2014: Documentos para financiamento imobiliário - AUTOR: senador Jorge Afonso Argello (PTB-DF)

PLS nº 250, de 2014: Modifica a Lei no 6.530, de 12 de maio de 1978 - AUTOR: Comissão de Direitos Humanos e Legislação Participativa

PLC nº 68, de 2011: Incentivo a empresas que investirem em capacitação profissional - AUTOR: deputado Enio Bacci (PDT-RS)

PL nº 1809, de 2011: Inserção da identificação do corretor de imóveis nas transações imobiliárias - AUTOR: deputado Onofre Santo Agostini (DEM-SC)

PL nº 2141, de 2011: Fixa o valor da contribuição sindical anual - AUTOR: senador Gerson Camata (PMDB-ES)

PL nº 3587, de 2012: Criação da Caixa de Assistência dos Corretores de Imóveis (Caci) - AUTOR: deputado Izalci Lucas Ferreira (PR-DF)

PL nº 4481, de 2012: Dispõe sobre o exercício domiciliar de profissão liberal (home office) - AUTOR: senador Cícero Lucena (PSDB-PB)

PL nº 6497, de 2013: Fixa o piso salarial dos corretores de imóveis - AUTOR: deputado André Moura (PSC-SE)

PL nº 693, de 1999: Extinção da fiança como garantia locatícia - AUTOR: deputado João Henrique (PMDB-PI)

PLS nº 119, de 2012: Desfazimento da relação locatícia por iniciativa do locador - AUTOR: senador Sérgio Souza (PMDB-PR)

PL nº 411, de 2015: Trata da dedução na declaração de IR de despesa com aluguel de imóvel residencial - AUTOR: deputado Rubens Bueno (PPS-PR)

PL nº 598, de 2015: Preferência na aquisição de imóveis por parte do locatário - AUTOR: deputado Carlos Bezerra (PMDB-MT)

PL nº 7484, de 2014: Alienação fiduciária - AUTOR: deputado Carlos Bezerra (PMDB-MT)

PL nº 914, de 2015: Declaração de imóvel alugado no imposto de renda - AUTOR: deputado Veneziano Vital do Rêgo (PMDB-PB)

PL nº 462, de 2011: Institui a consignação em folha de pagamento de alugueis residenciais - AUTOR: deputado Júlio Lopes (PP-RJ)

PL nº 178, de 2011: Limite para a entrega de imóvel ao término da obra - AUTOR: deputado Eli Correa Filho (DEM-SP)

PL nº 415, de 2015: Proibição de regras contratuais para atrasos na entrega de imóveis - AUTOR: deputado Rubens Bueno (PPS-PR)

PLS nº 279, de 2014: Atraso na entrega de imóveis por construtoras e Incorporadoras - AUTOR: senador Antônio Carlos Rodrigues (PR-SP)

PLC nº 16, de 2015: Prazo de entrega de imóveis - AUTOR: deputado Eli Correa Filho (DEM-SP)
PL nº 329, de 2015: Desapropriação do imóvel rural - AUTOR: deputado Valmir Assunção (PT-BA)
PLS nº 331, de 2011: Cadastro positivo - AUTOR: senador Armando Monteiro (PTB-PE)
PLS nº 97, de 2012: Indenização por atraso na entrega de imóveis - AUTOR: senador Eduardo Lopes (PRB-RJ)
PL nº 145, de 2015: Prestação de esclarecimentos sobre o andamento das obras pela incorporadora - AUTOR: deputado Carlos Bezerra (PMDB-MT)
PL nº 5092, de 2013: Patrimônio de afetação - AUTOR: Deputado Wellington Fagundes (PR-MT)
PLS nº 242, de 2014: Inclusão no Programa Minha Casa Minha Vida - AUTOR: senadora Ana Rita (PT-ES)
PL nº 878, de 2015: Idoneidade para aderir ao Programa Minha Casa Minha Vida - AUTOR: deputado João Rodrigues (PSD-SC)
PL nº 7386, de 2014: Desoneração tributária das moradias populares - AUTOR: deputado Osmar Serraglio (PMDB-PR)
PEC nº 53, de 2007: Extinção dos terrenos de marinha - AUTOR: senador Almeida Lima e outros (PMDB-SE)
PEC nº 39, de 2011: Extinção dos terrenos de marinha - AUTOR: deputado Arnaldo Jordy e outros (PPS-PA)
PL nº 5016, de 2013: Imóveis particulares em terrenos de marinha - AUTOR: deputado Félix Mendonça Júnior (PDT-BA)
PL nº 5627, de 2013: Regularização de áreas utilizadas por terceiros em terrenos de marinha - AUTOR: Poder Executivo
PL nº 3891, de 2012: Dispõe sobre a isenção de foros, laudêmios, taxas, cotas, aluguéis e multas nos terrenos de marinha para maiores de sessenta anos. - AUTOR: deputado Lelo Coimbra (PMDB-ES)
PL nº 2254, de 2011: dedução de despesas para aquisição de imóvel no Imposto de Renda de Pessoa Física - AUTOR: deputado Eivaldo Holanda Júnior (PTC-MA)
PLS nº 139, de 2015: Declaração de imóveis no Imposto de Renda - AUTOR: senador Ronaldo Caiado (DEM-SP)
PL nº 328, de 2015: Novas alíquotas sobre o Imposto Territorial Rural - AUTOR: Valdir Assunção (PT-BA)
PL nº 3601, de 2004: Imposto de Renda sobre alienação de bens imóveis - AUTOR: deputado Antônio Carlos Mendes Thame (PSDB-SP)
PL nº 5733, de 2013: Isenção do Imposto de Renda na venda de imóvel residencial - AUTOR: senador Marcelo Crivella (PRB-RJ)
PLS nº 285, de 2013: Alteração na Lei do Bem - AUTOR: senador Ricardo Ferraço (PMDB-ES)

PL nº 2591, de 2011: Descontos no Registro de Imóveis - AUTOR: deputado Edmar Arruda (PSC-PR)

PLS nº 91, de 2013: Dispõe sobre o Cadastro Nacional de Transferência de Imóveis - AUTOR: senador Humberto Costa (PT-PE)

PLS nº 27, de 2014: Escritura pública e o direito real sobre imóvel - AUTOR: senador João Vicente Claudino (PTB-PI)

PL nº 302, de 2015: Aquisição de imóveis por instituições financeiras - AUTOR: Valdir Assunção (PT-BA)

PL nº 3057, de 2000: Regularização de loteamento suburbano - AUTOR: deputado Bispo Wanderval (PL-SP)

PL nº 2289, de 2007: Aquisição e arrendamento de imóveis rurais por estrangeiros - AUTOR: deputado Beto Faro (PT-PA)

PL nº 60, de 2015: Aquisição de imóveis rurais por usucapião - AUTOR: Pompeo de Mattos (PDT-RS)



CRECISP adverte: use com moderação

A NOTÍCIA SOBRE A VENDA FALSA DE UM TERRENO PELO APLICATIVO DE CELULAR WHATSAPP REPERCUTIU EM PRATICAMENTE TODOS OS PRINCIPAIS JORNAIS, BLOGS E SITES DO PAÍS.

A história acabou na Justiça, que felizmente mandou um pseudocorretor de imóveis devolver o dinheiro à compradora do imóvel. Toda a negociação havia sido feita somente através de mensagens pelo Whatsapp. Após depositar R\$ 50 mil na conta do negociador e se dar conta de que a escritura não havia sido lavrada, percebeu que havia sido vítima de um golpe. As cópias das conversas e do comprovante de depósito serviram como provas para a condenação do vendedor.

O CRECISP aproveita o caso inusitado para alertar a população sobre negociações através de ferramentas de internet, telefone ou celular. "Não se deve, em hipótese alguma, assumir compromissos on line, a internet pode servir como mais um meio para divulgar os imóveis, mas nunca como instrumento para fechar transações", enfatiza o presidente do conselho, José Augusto Viana Neto. Ele lembra ainda que, ao iniciar qualquer conversa com um vendedor, é preciso imediatamente consultar se se trata de um corretor de imóveis. É possível fazer esta checagem sim-

plesmente acessando o serviço de busca pelo site da entidade ou entrando em contato com a delegacia mais próxima do CRECISP. "Esse simples cuidado afasta o risco do cidadão ser prejudicado ao longo do processo de intermediação na venda".

Para dar ganho de causa à compradora, o juiz se valeu do Código Civil, em seu artigo 428, que diz que também se consideram juridicamente válidas propostas por telefone ou outro meio de comunicação semelhantes. "A validade do negócio é plena, pois há proposta e há aceitação, que, dentro da moderna concepção jurídica dos contratos, é plenamente aceita", citou. Mas ele fez questão de alertar sobre o perigo desta prática. "É certo que a forma utilizada para o fechamento do negócio não é nem um pouco recomendável face o valor envolvido".

O presidente do CRECISP reforça o perigo. "Justamente pelo fato de a justiça, muitas vezes, reconhecer a validade deste tipo de transação por meios eletrônicos, é que não se deve concluir negócios através da internet, porque o erro pode não ter volta", alerta.

Sobre o valor da indenização a ser paga pelo réu, incidiu, além do total depositado em sua conta, também correção monetária e juros de 1% ao mês. O juiz, entretanto, não concedeu os R\$ 10 mil pedidos pela vítima por danos morais, por considerar que quebra de contrato não implica neste tipo de prejuízo. "Meros aborrecimentos decorrentes de descumprimento contratual não configuram danos morais", traz o despacho. A sentença completa pode ser conferida aqui: <http://www.migalhas.com.br/arquivos/2015/7/art20150714-09.pdf>



1

PERGUNTE AO CLIENTE SE VOCÊ PODE ADICIONÁ-LO.

Quando você adiciona um contato na agenda do seu smartphone, ele automaticamente será reconhecido pelo Whatsapp e, a partir daí, será possível manter a comunicação por este canal. Mesmo com toda esta facilidade, não seja invasivo. Pergunte ao cliente se ele permite que você fale com ele por ali. Resista à tentação de surpreendê-lo com mensagens do tipo: "Olá Fulano, sou o corretor que lhe atendeu". Peça primeiro permissão através de e-mail, chat, telefone ou mesmo pessoalmente. Isso irá diminuir sensivelmente a chance de você ser evitado e bloqueado por ele.

2

APRESENTE-SE ADEQUADAMENTE.

É comum corretores terem mais de um número de telefone. Muitos possuem um para cada operadora e acabam fazendo confusão e comunicando-se com seus clientes com diferentes números de Whatsapp. Isso pode passar uma impressão pouco profissional. Tome cuidado também com a foto do perfil. Aparecer de camiseta não transmite confiança.

3

NADA DE SPAM.

Muitos corretores têm o hábito de adicionar listas de telefone em sua agenda para aproveitar os contatos no whatsapp e enviar suas ofertas imobiliárias. Esta prática está para o marketing da mesma maneira que o spam via e-mail. Com o agravante que a pessoa pode se sentir mais exposta e até denunciar o corretor.

4

CUIDADO COM OS GRUPOS.

Uma das funções mais utilizadas no aplicativo é a possibilidade de criar grupos para troca de informações. E como não é preciso pedir autorização para incluir alguém em um grupo, alguns corretores erram ao incluir ou criar grupos para seus clientes. Além de invasivo, esta prática pode ser um tiro no pé, caso a pessoa adicione um cliente em um grupo de corretores onde dividem opiniões sobre preços, por exemplo.

5

EVITE ENVIAR MENSAGENS DE VOZ.

Um outro recurso disponível é a gravação de mensagens de voz. Ótima alternativa para quem por algum motivo não pode digitar momentaneamente, a mensagem de voz não é a melhor indicação, pois fica gravada por um tempo no celular de quem a recebeu, ocupando espaço e memória no aparelho. Além disso, o cliente pode estar em um ambiente onde não é conveniente que outros escutem a mensagem.

Menos

poupança,

mais desafios

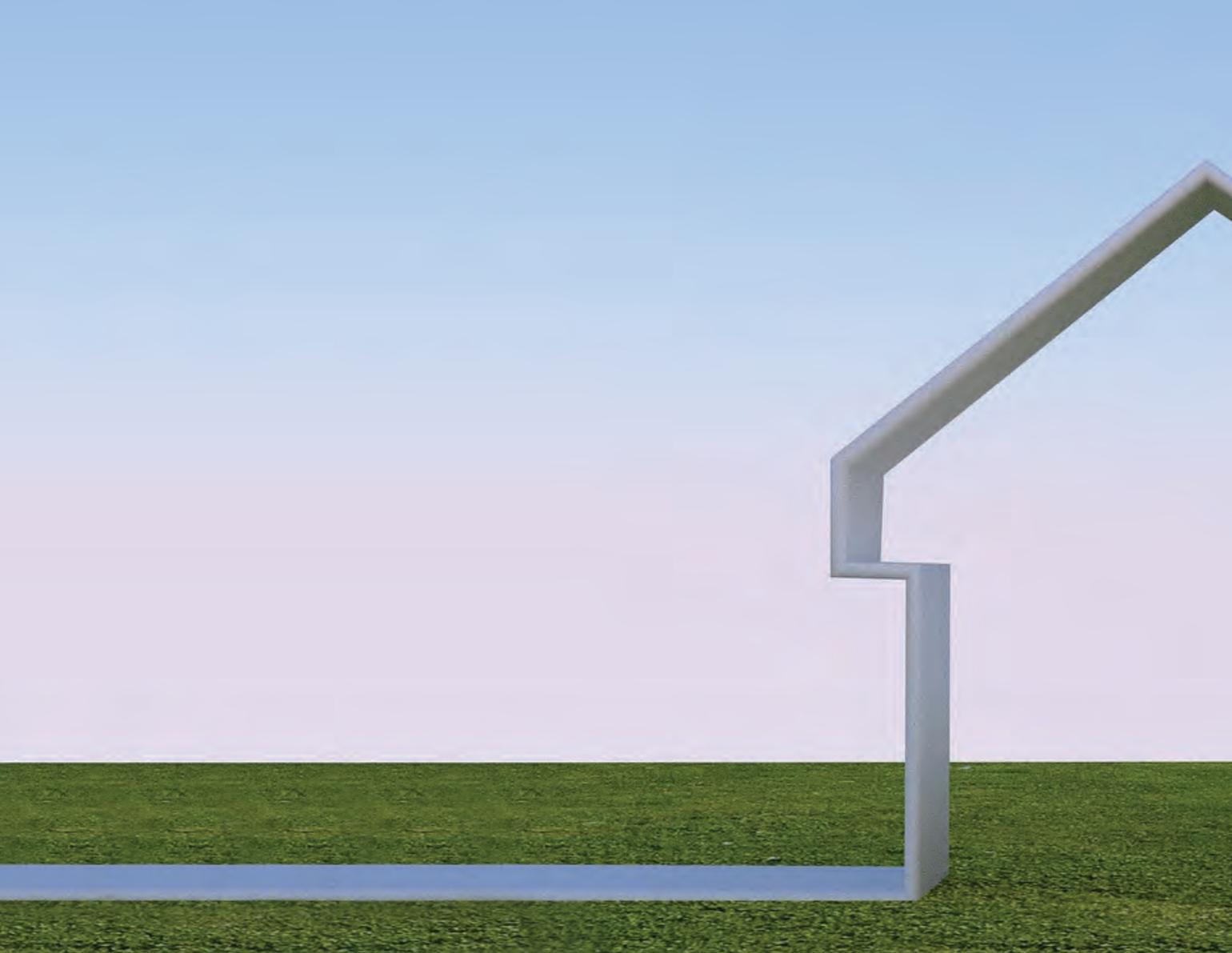
NO PRIMEIRO SEMESTRE, FORAM DESTINADOS R\$ 44,8 BI PARA AQUISIÇÃO E CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS, RESULTADO 15,% INFERIOR AO DO MESMO PERÍODO DE 2014

Amoradora de Santos, Fernanda Pires, de 34 anos, quase viu o sonho da casa própria virar pesadelo no início do ano. Logo após fechar negócio para um apartamento de dois dormitórios direto com a construtora, e já pagando cerca de 40% de entrada, foi atrás do financiamento do que restou e teve uma surpresa ao saber que o maior banco financiador da habitação, a Caixa, havia restringido as opções de crédito. "Consegui um maior prazo junto à construtora para fechar o financiamento após a emissão do habite-se, e agora estou indo atrás de outros bancos, mas está difícil, os juros subiram muito, vou acabar tendo que

pagar uma parcela muito salgada", lamenta.

A cota de financiamento de imóveis usados, apenas para operações com recursos da poupança, passou de 80% para 50% nas operações do Sistema Financeiro de Habitação, e de 70% para 40% para imóveis no Sistema Financeiro Imobiliário, pelo Sistema de Amortização Constante.), em maio. Tudo por causa do aumento da taxa de juros, que tem provocado migração de recursos da poupança (principal fonte de financiamento) para alternativas mais rentáveis, como títulos públicos. O saque líquido nas contas de poupança pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) atingiu





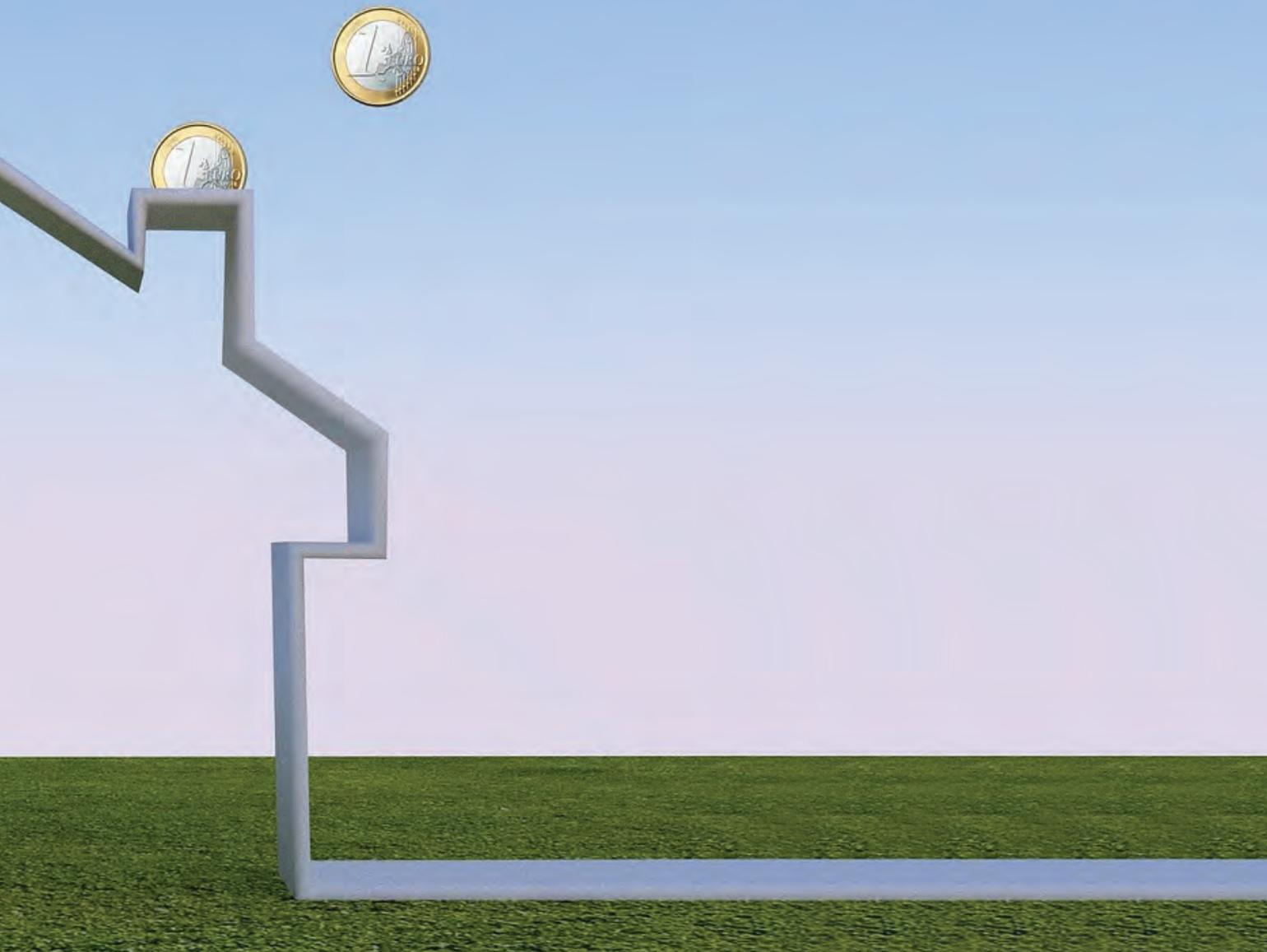
R\$ 2,3 bilhões em julho (R\$ 38,5 bilhões nos primeiros sete meses do ano), segundo o Banco Central. Mesmo incluindo os rendimentos da aplicação (0,5% ao mês, mais a TR), os saldos caíram de R\$ 522,3 bilhões, em dezembro do ano passado, para R\$ 504,6 bilhões em julho.

Como a aquisição de imóveis em geral depende de financiamento a longo prazo – e os de menor custo têm por base os recursos do FGTS e das cadernetas -, os saques na poupança afetam o mercado de moradias, não só do ponto de vista da oferta de crédito, mas dos preços pedidos pelos bens. As retiradas líquidas no ano já se aproximam de R\$ 41 bilhões, as maiores em duas décadas. Em agosto, a Caixa anunciou ainda uma restrição adicional: agora quem tem contrato de financiamento com recursos da poupança (SBPE) não poderá mais

tomar outro crédito dessa linha. Conforme o banco, o foco da instituição este ano são os imóveis novos, com destaque para a habitação popular, operações do Minha Casa Minha Vida e recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).

IMPACTO

Conforme a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), no primeiro semestre, foram destinados R\$ 44,8 bilhões para aquisição e construção de imóveis, resultado 15,8% inferior ao apurado no mesmo período do ano passado. O volume de empréstimos com recursos da poupança alcançou R\$ 104,4 bilhões, queda de 7,4% em relação aos 12 meses precedentes. Em termos de quantidade, a pesquisa da entidade aponta 200 mil imóveis financiados (22,1% a menos



que no mesmo período de 2014).

Para esquentar o mercado, a Caixa anunciou, em maio, a liberação de R\$ 4 bilhões de recursos em crédito para a linha chamada pró-cotista. A linha financia até 85% de imóveis de até R\$ 400 mil em, no máximo, 360 meses, com taxas de juros entre 7,85% a.a e 8,85% a.a. Para contratar esta modalidade, o proponente não pode ser proprietário de imóvel no município onde reside ou trabalha e nem nos municípios vizinhos. Ainda é preciso ter trabalhado 36 meses sob o regime do FGTS. Na mesma linha, o Banco do Brasil liberou R\$ 1 bilhão para o financiamento pró-cotista.

O Banco do Brasil identificou 2,2 milhões de clientes que reúnem condições para se habilitarem ao financiamento imobiliário por essa linha. A linha de crédito financia até 90% de

imóveis avaliados em até R\$ 400 mil, pelo prazo máximo de 360 meses. A taxa de juros é de 9% ao ano. Recentemente, o BB implementou uma série de medidas para aprimorar suas demais linhas de crédito imobiliário. Para as linhas SBPE, no início do segundo trimestre, o BB ampliou o prazo de financiamento para até 420 meses, e elevou, para até 80%, o percentual de financiamento. A carteira de crédito imobiliário do BB atingiu, em abril, R\$ 42,06 bilhões, o que corresponde a crescimento de 45,9% em 12 meses.

“As coisas mudaram muito com a perda de recursos da poupança. No atual quadro, a expectativa para este ano é de, no máximo, o volume de financiamentos repetir o desempenho do ano passado”, avalia o presidente da Abecip, Octavio de Lazari Junior

A pesquisa do CRECISP referente às vendas de imóveis usados em junho identificou uma redução de 8,94% sobre maio, quando a queda havia sido de 4,43%. Em seis meses, as vendas acumularam resultado negativo de 35,48%. As imobiliárias consultadas venderam 72,22% do total em apartamentos e 27,78% em casas. O preço médio do metro quadrado caiu 1,27% no período.

Conforme o levantamento do conselho, foram financiados 40,27% dos imóveis vendidos em junho. A participação da Caixa declinou: foi praticamente equivalente à dos demais bancos (20,83% e 19,44%, respectivamente). As vendas à vista foram maioria em junho, respondendo por 59,72% dos negócios fechados nas 327 imobiliárias que o CRECISP consultou. A participação dos financiamentos no conjunto das vendas, de 40,27%, foi a menor dos últimos seis meses. Em janeiro, 74,75% dos imóveis vendidos tiveram financiamento bancário

“O crédito bancário é o que faz a engre-

nagem das vendas se mover e sua redução naturalmente provoca essa retração nas vendas”, acrescenta o presidente do conselho, José Augusto Viana Neto.

RECOMENDAÇÕES

O advogado Adriano Dias, especialista em contratos, dá dicas para a hora de fechar um negócio.

- Verifique a idoneidade da construtora ou do vendedor; isto se faz através do levantamento de uma série de documentos e certidões em nome do vendedor para ver, por exemplo, se este está sofrendo algum tipo de ação judicial que possa comprometer o negócio ou o imóvel;

- Confira toda a documentação do imóvel, como, por exemplo, certidões imobiliárias e cadastro na Prefeitura; isto irá possibilitar ao comprador a verificação de que está comprando um imóvel sem problemas, ônus ou dívidas, bem como se o vendedor/construtora não está sofrendo alguma restrição ou penhora judicial que poderá comprometer a compra do imóvel;

- Havendo inadimplemento contratual por parte do vendedor ou construtora, o comprador poderá pedir a rescisão do contrato, com a devolução dos valores pagos, devidamente corrigidos e eventual multa prevista no contrato; no caso de inadimplência do consumidor, havendo a rescisão do contrato ou a desistência da compra, o consumidor poderá reaver o valor já pago, devidamente corrigido, sendo possível, neste caso, que o vendedor retenha entre 10% a 15% deste valor, bem como a aplicação de eventual sanção contratual ao consumidor.

- No caso de imóveis na planta, é importante o consumidor verificar se a construtora não tem problemas judiciais como, por exemplo, atraso na entrega de outros empreendimentos, bem como se esta construtora tem saúde financeira para ter-





minar a obra no prazo previsto; é importante, ainda, verificar se o empreendimento está regularmente constituído na Prefeitura e no Cartório de Imóveis. Analise, com muito cuidado, o contrato e se o mesmo prevê, corretamente, a descrição e metragem do imóvel, prazo de

entrega, responsabilidades da construtora no caso de descumprimento do contrato e, ainda, se descreve corretamente a forma de pagamento das parcelas e se não há a cobrança de outras taxas não pactuadas pelas partes na hora de fechar o negócio.



Planejar é Preciso

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



O planejamento financeiro é uma arte, uma ciência que não é tão praticada pelo brasileiro médio, como deveria. O assunto “dinheiro” não está presente nas conversas de família, até o momento em que a importância ou a sua falta se torna o motivo de discussões e conflitos.

Dialogar sobre as questões financeiras da casa é essencial, para que haja sucesso nos planejamentos. O jornalista e especialista em economia, Claudio Gradilone, explica que desde cedo as crianças devem ser ensinadas sobre como lidar com as finanças.

“Há muitas iniciativas simples de apren-

dizado que são interessantes, por exemplo, os problemas de matemática. Aquela coisa básica, que todos nós resolvemos em algum momento na escola, que envolvem situações financeiras típicas do cotidiano, como a prestação da casa, o gasto na feira, esse tipo de exercício já deixa a criança mais familiarizada com questões relacionadas ao dinheiro.”, afirma o economista.

“A CRIANÇA DEVE APRENDER DESDE CEDO QUE UM CARTÃO BANCÁRIO NÃO É AQUELA COISA MÁGICA QUE O PAI COLOCA NA MÁQUINA E ESTA, POR SI SÓ, PRODUZ RECURSOS À VONTADE. ELA DEVE ENTENDER QUAL É A RELAÇÃO POR TRÁS DESSE SAQUE, ISSO É UMA COISA QUE DEVERIA TER MAIS ENFOQUE NA EDUCAÇÃO.”

Um dos meios de pagamento mais populares, o cartão de crédito, quando bem utilizado, pode ser um excelente instrumento de gestão financeira. É possível, por exemplo, programar os gastos para que eles sejam debitados em determinada data. “O grande problema do cartão de crédito é que ele é muito fácil de usar. Você puxa o cartão, passa na máquina, digita a sua senha, e está tudo resolvido. Não sai dinheiro do seu bolso e você sai feliz da vida.

Exatamente pela praticidade, o financiamento no cartão de crédito é um dos mais caros no sistema bancário, as taxas de juros chegam a 10% ao mês. Se calcularmos o juro composto sobre este valor, isso chega a 700%, 800% ao ano. Por isso, ao usar este meio, é preciso muito critério e muito cuidado”, completou.

As pessoas estão sujeitas a um apelo muito grande do consumo. Há alguns anos atrás, os bens de consumo eram inacessíveis a uma grande parte da população. Se há uma demanda por imóveis, carros, tratamentos estéticos e estes desejos são reprimidos, quando acontece uma facilitação de crédito, os consumidores saem comprando sem critério. É nesse momen-

to que identificamos a falta de planejamento e controle. Para Gradilone, os juros praticados no mercado, muitas vezes ultrapassam o valor do bem financiado.

“Eu fiz uma conta há algum tempo atrás, entre 2008 e 2009, na qual, quem comprasse um carro financiado em 72 meses sem entrada, pagava em média, dois carros e meio. Pagava-se um carro e meio, só de juros, e este é um valor muito alto. Mesmo o juro automotivo sendo um dos mais baixos do mercado. O uso inadequado de cartão de crédito, do cheque especial, é muito mais grave do que se imagina, somente devem ser usados para emergências e necessidades muito especiais”.

Corretor de Imóveis

O corretor de imóveis é um profissional liberal, não há como planejar os possíveis ganhos, por isso, os resultados dependerão de uma série de fatores, como o atual cenário econômico, por exemplo. Entretanto, o profissional pode controlar o quanto gasta.

“Existem duas coisas fantásticas chamadas caderno e lápis. Anotamos no caderno tudo o que é gasto, mas a prática deve ser desempenhada rigorosamente. Gastou 50 centavos numa bala, anote. Após o período de três meses, separamos um dia para fazer as contas de custo mensal, que incluem moradia, educação dos filhos, alimentação, lazer, e etc., e a partir daí iniciamos um planejamento. A coisa chata de lidar com dinheiro é que para a maioria das perguntas, a resposta começa assim: depende. Por exemplo, quem está endividado, terá problemas ao fazer outra dívida pra cobrir um débito anterior? Depende. Na grande maioria dos casos, sim.

Mas por exemplo, quem utiliza R\$ 3 mil reais do cheque especial, ou no cartão de crédito, se conseguir um financiamento com uma taxa mais barata, em sete, oito, ou dez prestações, e limitar aquele percentual de juros que está pagando todo mês, nesse caso, sim, vale a pena.”, orienta o jornalista.

Normalmente não há muita liberdade para aumentar o faturamento. O que se propõe é uma diminuição nos gastos. Para não fazer dívidas, é preciso ser muito criterioso, acumular o montante e comprar a vista é sempre um bom

negócio. Primeiro, porque você evita o problema de sofrer algum imprevisto, e quem paga a vista, sempre obtém um desconto.

Relacionamentos X Dinheiro

A falta de dinheiro amplifica e torna mais frequentes os problemas de relacionamento. Quando se decide dividir uma vida com outra pessoa, é importante que os dois, sentem e conversem sobre qual a posição de cada um em relação ao dinheiro? Um estica o financiamento, o outro paga a vista, um gosta de gastar, o outro é econômico. Cada pessoa tem uma forma de lidar com sua própria renda. Porém um dos erros mais comuns é o "resolve, que eu não quero saber o que está acontecendo". E isso é receita para o desastre.

Financiamento Imobiliário

Segundo Gradilone, é preciso evitar financiamentos muito longos, pois os juros praticados durante esse tempo são extremamente altos.

"Alguns bancos fornecem uma listagem com a tabela de preços praticados. Ao fazer a conta de quanto seria gasto, até o fim do contrato, podemos perceber que estamos comprando quase duas casas. O financiamento imobiliário é uma dívida como qualquer outra, é preciso ser cuidadoso. Se houver a opção de reduzir o valor de financiamento e pagar parte desse imóvel à vista, os juros a pagar sempre serão reduzidos. Banco é implacável em cobrar juros, quanto menos você dever, menos pagará ao banco."

PIB

O atual cenário do mercado financeiro apresenta juros altos e economia enfraquecida. A perspectiva média é de que o PIB brasileiro encolherá 0,5%. Para ilustrar, se o Brasil fosse uma fábrica, o PIB seria a produção daquele ano. A produção do ano de 2015 deve ser 0,5% inferior a produção de 2014.

A economia está num momento de baixo crescimento, as empresas estão contratando menos e o desemprego tende a aumentar. Com a aceleração da inflação, os juros devem continuar subindo. Este é um cenário adverso, no qual todos, corretores de imóveis e empresas, deveriam evitar alavancar. As preocupações devem se voltar para a redução das dívidas.

Aposentadoria: compensa investir em fundo de Previdência Privada?

Os fundos de Previdência Privada possuem uma grande vantagem que chamamos de diferimento fiscal. O imposto de renda pago é menor. Ao realizar uma aposentadoria pela tabela regressiva, o indivíduo pagará 10% sobre o ganho, o que é a menor alíquota do mercado financeiro, esse é um ponto positivo.

Porém o futuro aposentado deve tomar cuidado com essas condições, pois elas são um produto que o banco vende para ganhar dinheiro. As instituições financeiras cobram duas taxas. A taxa de administração para gerir o dinheiro, sobre todo o capital investido, e uma tarifa quando há investimento, que é um tributo de serviços, sobre uma parcela aplicada.

É necessário colocar na ponta do lápis, os cálculos sobre essas taxas, porque se o custo de administração for muito elevado, e o aposentado possuir R\$ 1 milhão poupado, durante 20 anos, com uma tarifa de 3% ao ano, R\$ 30 mil serão entregues anualmente para a entidade financeira.

O crédito consignado, voltado para o aposentado tem uma vantagem, que é a do crédito rápido, e mais barato do que a média. O custo é menor do que o de um cheque especial. Vale lembrar que é preciso ficar atento com o que é aplicado, e quem realmente está ganhando com este investimento.



Sete verdades inconvenientes

sobre a felicidade e seus resultados na vida

A felicidade pode ser considerada a linha mestra que uni praticamente todos os seres humanos. Um objetivo que converge o pensamento e o sentimento, a necessidade de bem estar, satisfação, alegria. Que está presente na mente e no coração seja, rico ou pobre, socialistas ou capitalistas, homens ou mulheres, idosos, jovens e até crianças, empregados, empreendedores e desempregados almejam a felicidade.

Se você tivesse que responder: Você é feliz? Como responderia? Pode parecer uma pergunta simples porem pode ser o preludio para descobrir uma serie verdades um tanto quanto inconvenientes.

Responda rapidamente de zero a dez como você avalia sua vida:

- Vida amorosa:
- Saúde e disposição:
- Vida Profissional:
- Situação Financeira:
- Relacionamento com Família:
- Propósito de vida:
- Seu nível de felicidade:

Qual foi a média alcançada? Você esta verdadeiramente satisfeito com os resultados? Tem realmente conseguido realizar seus sonhos e objetivos? Se sente feliz?

Talvez nesse momento sua mente esteja procurando a resposta e geralmente se depara uma lista de porquês para explicar a não plenitude de vida: não tenho dinheiro, a culpa é do meu chefe, a economia vai mal, é culpa dos inúmeros políticos corruptos, ou ainda, se comparar sua vida com quem esta desempregado, ou eventualmente enfermo você pode imaginar estou bem. Como seria se você pudesse voar mais alto realizar mais?

CONHEÇA AGORA AS 7 VERDADES INCONVENIENTES:

1. Você tem a vida que merece: Primeira verdade é que a sua vida é derivada da qualidade dos seus pensamentos, suas crenças e principalmente de seus comportamentos.

2. Historias e desculpas são o melhor caminho para uma vida medíocre: Até quando você vai agarrar-se a uma desculpa e/ou história dramática para justificar os resultados da sua vida?

3. Você é responsável pelos resultados da sua vida: Transferir a responsabilidade dos resultados da sua vida para outrem é erro frequente cometido por pessoas que jamais vão alcançar grandes resultados, pois transfere sua responsabilidade para outros e entre o leme da sua vida ao acaso.

4. O seu resultado da vida e da sua empresa é fruto dos seus comportamentos: Conheça pessoas que fazem dezenas de cursos, lê muito livros e revistas, é extremamente atualizado e inteligente cognitivamente, porém mostra-se estático na hora de mudar seus comportamentos e/ou agir de modo diferente os resultados, lembre-se para resultados diferente é necessário ações diferentes.

5. Você é responsável por sua felicidade: A felicidade tem muitos significados e caminhos, porem todos os caminhos depende de você querer e fazer, tudo começa com a definição e/ou compreensão do estado de felicidade ou vida Plena como destaca a Psicologia positiva, porém é sua autoresponsabilidade que vai te nortear e conduzir a felicidade.

6. Você pode realizar todos seus sonhos: Sim todos os sonhos, se algo te impede são as crenças que limitam você. Seja maior que

seu sonho e acredite verdadeiramente na sua capacidade, merecimento e possibilidade de conquistá-lo mais que isso tenha ações diárias para concretizá-lo todo grande sonho começa com um pequeno passo. Realize passos diários e acredite em você. Tenha coragem e vença seus medos!

7. Você só vai realizar seus objetivos se investir no seu desenvolvimento: Para alcançar os resultados desejados, sua felicidade, e necessário investir em você! Seja por meio de cursos, e leituras e principalmente com apoio de profissionais que possuam a expertise para

apoiar seu desenvolvimento. Atualmente pode ter o apoio de Coach que auxiliará no processo de aumento da sua percepção frente a vida e seus desafios, em parceria com você definirá um foco claro e tangível e ajudará construir ações para conquistar seu objetivo e a felicidade desejada.

Lembre-se você pode apenas ler esse artigo e ficar um pouco incomodado, ou ler e agir o resultado começa no seu pensamento, porém é definido por suas ações! Vai agir ou se acomodar? Afugentar? Lembre-se você tem a vida que merece!

Prof. Douglas Matteu, PhD. Master Coach Trainer, Escritor, Presidente do IAPerforma, Instituto de Alta Performance Humana.

**Contato: douglas@iaperforma.com.br
www.iaperforma.com.br**



Despejo

de imóveis comerciais

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS DIRETRIZES REGIDAS PELA LEGISLAÇÃO NO QUE DIZ RESPEITO AO DESPEJO DE IMÓVEIS NÃO RESIDENCIAIS

Instituída em 1991, a lei nº 8.245 rege as regras de locação de imóveis residenciais, não residenciais e por temporada. Mais conhecida como a lei do inquilinato, ela foi alterada pela lei nº. 12.112 de 2009, com mudanças relacionadas a questões de divórcio, fiador entre outras.

Esta lei é importante porque envolve vidas, a função social da propriedade, os sonhos de pessoas que desejam investir em projetos próprios e principalmente porque é através dela que as partes locator e locatário serão resguardadas de possíveis irregularidades que possam ocorrer nas intermediações.

Para que o corretor de imóveis possa dar auxílio adequado a seus clientes, é preciso que ele esteja totalmente familiarizado com todas as questões referentes à locação. Segundo o advogado Julio César Sanches, a locação é um tema complexo, compreendido também pelo Código Civil Brasileiro.

“O Código Civil tratará da possibilidade de locação de bens móveis, não é o caso da profissão do corretor que trabalha com bens imóveis como, propriedades, moradias, empresas, então é diferente. Isso equivale, por exemplo, as vagas de garagem, que não estejam vinculadas a matrícula do imóvel. A locação de quartos de hotéis, espaços publicitários, também é regida pelo Código Civil. Há ainda o Estatuto da Terra, que irá abranger a intermediação de imóveis rústicos e rurais, ou seja, chácaras, fazendas e sítios”, explicou.

Parte imprescindível das negociações, o

contrato deve ser acordado e exteriorizado da forma expressa (escrita). O documento deverá conter título, pois nele será apontado que tipo de locação será negociada. Além das partes que devem apontar o logradouro da locação, valor do aluguel, período contratual, que tipo de negócio será trabalhado no imóvel, auto de vistoria inicial, recibo com a entrega da chave, também é preciso registrar no momento da negociação, se a propriedade foi locada com algum acessório, objetos, móveis, e deve-se verificar também, se o endereço está atualizado na Junta Comercial.

“As informações das partes contratuais devem estar completas. Existem alguns locatários que utilizam modelos de contrato da internet. A maioria desses exemplos hospedados na rede apresenta erros. Já vi casos, de registros com três garantias, mais de um índice para o reajuste do preço do aluguel, e isso não pode ocorrer. Ou se tem uma garantia ou não se tem nenhuma. E somente um dos índices de reajuste pode ser utilizado como base, do contrário, ele se torna abusivo. Também é preciso tomar cuidado com o ponto comercial alugado. Para que não haja um outro registro no local.”, afirma Sanches.

A lei não determina que o contrato de locação seja de forma expressa, ele pode ser feito também da forma tácita (verbal), porém, o advogado orienta para que tudo seja registrado em contrato escrito, pois as responsabilidades de ambos os lados são muito grandes, e é de extrema importância esclarecer cada detalhe acordado.

Ações de Despejo

“Despejo” é a ação específica que o locador utiliza para a retomada do imóvel. Muitas pessoas relacionam a ação de despejo à falta de pagamento, porém, o despejo é uma das intervenções que pode ser utilizada também em outras situações.

Por exemplo, digamos que o locador especificou em determinada cláusula, que não é permitido alterar um aspecto estrutural do interior do imóvel. E o locador, não acata a essa imposição e realiza a mudança. Neste caso, cabe ação de despejo por descumprimento de cláusula contratual, e será preciso reincidir o contrato.

A ação de despejo é a única que garante a possibilidade de reincidir o contrato de locação, seja por falta de pagamento, por descumprimento contratual, entre outros casos. Sanches exemplifica os seguintes casos.

“Vamos pensar na seguinte situação, o locatário não encontra o locador, para realizar o pagamento do aluguel, e de fato deixa de pagar. Caso o proprietário do imóvel apareça e reivindique os vencimentos pendentes, o locatário corre o risco de sofrer uma ação de despejo. O correto é fazer a consignação do pagamento de aluguel, depositar esse valor em juízo, para não correr o risco de pagar juros, multas, ou honorários de locatício, neste caso há a ação de consignação”

“Ainda sobre as ações locatícias, além da conciliação de pagamento de aluguel, temos a ação revisional. Isto é, uma demanda judicial através da qual se busca a revisão de cláusulas do contrato de financiamento, objetivando aumento, redução ou eliminação dos valores acordados. A ação revisional equivale para ambas as partes”

“Já para a questão da renovação do contrato de locação, há a ação renovatória, que garante o direito do locatário renovar o contrato referente ao imóvel. Mas deve-se ter um cuidado especial, pois existem prazos para ingressar com esta ação”.

É importante enfatizar que o locatário tem o direito de se defender, através de uma contestação. Nesta resposta, ele deverá expor seus motivos, por deixar de pagar o aluguel, ou ainda apresentar se você fez o pagamento em juízo, ou se houve a purgação da mora.

Orientações práticas em relação à locação comercial

Numa locação comercial, ou residencial, os atos iniciais devem ser praticados na entrada. Providenciar certidão, distribuição cível, conhecer melhor o locatário, e vice versa, para garantir a idoneidade de ambos, e também do fiador.

O responsável pela orientação durante processo, é o corretor de imóveis. O contrato deve ser escrito, pois são muitas informações, prazos, reajustes e opções de garantias diferentes.

Também é válido discriminar o tipo de comércio que será feito no imóvel. Sobre este aspecto, as partes devem tomar cuidado, pois numa ação de despejo, caso haja alguma divergência, poderá se caracterizado como descumprimento contratual.

Benfeitorias também podem ser discriminadas no contrato. Existem as benfeitorias necessárias, por exemplo, quando a parte elétrica precisa de reparos, elas podem ser feitas sem autorização. Diferente das benfeitorias voluptuárias, que não agregam a nada em termos de necessidade, ou segurança. Mas são feitas para deixarem o imóvel mais bonito ou agradável.

Uma das questões levantadas em relação à locação de imóveis não residenciais é a cobrança de “luvas”. As luvas ou, como já foram denominadas “ônus iniciais da locação”, podem ser cobradas quando ocorrer a primeira contratação da locação entre os interessados, o que não deve ser confundido com a primeira vez que o imóvel é alugado.

O valor da luva é fixado de acordo com o mercado. O que é proibido pela lei é cobrar luvas após o início, ou na renovação do contrato. Por isso, a eventual estipulação desse pagamento na oportunidade de renovar o contrato é nula. E o locatário não precisará pagar.



Efeito Bumerangue

AÇÕES PRATICADAS REPETIDAMENTE PODEM INFLAMAR ARTICULAÇÕES E CAUSAR GRANDES PROBLEMAS AO SISTEMA MOTOR

Acena é recorrente: grande parte dos profissionais que praticam ações repetidamente acaba apresentando os sintomas da LER. Para quem desconhece a sigla, a LER, ou Lesão por Esforço Repetitivo não é exatamente uma doença, mas uma síndrome relacionada a várias doenças.

Tendinite, bursite e diversas outras mialgias são inflamações que afetam músculos, nervos e tendões e que acabam desencadeando as lesões no sistema musculoesquelético. Dessa forma surge a LER, também conhecida

como DORT, ou Distúrbio Osteomuscular Relacionado ao Trabalho.

Geralmente, esse tipo de problemas aparece em pessoas que desenvolvem esforços repetidos continuamente, ou que exigem muita força em sua execução. Por essa razão, a LER acabou sendo associada e compreendida como uma doença ocupacional, própria de pessoas que digitam muito, profissionais de linhas de montagem, músicos, artesãos e esportistas, por exemplo.

A Lesão por Esforço Repetitivo é uma das



principais causas de afastamentos de trabalhadores, acometendo pessoas de todas as faixas etárias.

A LER pode surgir de maneira repentina, após o início da prática de um esporte, ou quando se começa a treinar intensamente em busca de um progresso rápido. Profissionais como dentistas, por exemplo, que permanecem por muito tempo em uma determinada posição também estão entre as categorias mais suscetíveis à LER.

Os sintomas se concentram mais nos membros superiores, que passam a apresentar dor, formigamento, fadiga muscular, dor, inflamação e mudanças na sensibilidade. No entanto, esse quadro pode decorrer de uma atividade repetitiva que seja realizada não somente pelos membros superiores, mas por qualquer outra parte do corpo, provocando então a inflamação

em outra região.

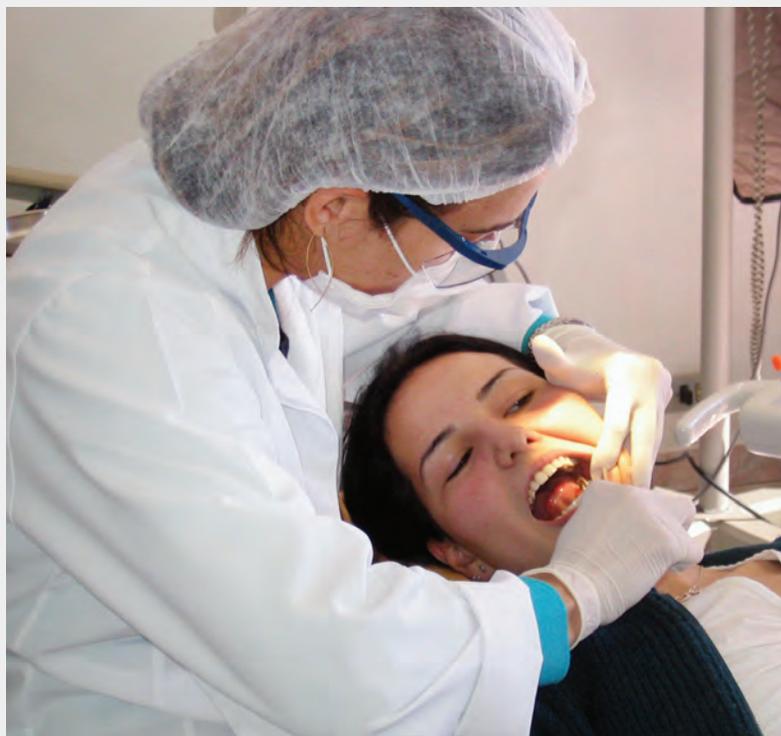
Um digitador que permanece à frente do computador por oito horas diárias pode apresentar dores no pescoço, ao invés de ter os dedos e as mãos ressentidos pelo esforço excessivo.

Os especialistas acreditam que o movimento repetitivo não dá chance ao tendão de descansar o tempo necessário para se recuperar e, sempre que o esforço se repete, o organismo produz substâncias prejudiciais que culminam com o surgimento das lesões.

Quando surge a dor, o ideal é procurar um ortopedista, que deve iniciar um tratamento com anti-inflamatórios e repouso das estruturas afetadas. Além disso, é preciso que haja uma alteração na condição que provocou a lesão, promovendo um estudo ergonômico que possa assegurar o equilíbrio entre o indivíduo, seu ambiente e condições de trabalho.

DICAS ÚTEIS PARA EVITAR A LER:

- Ao trabalhar sentado, deve-se manter as costas eretas, apoiadas confortavelmente, e os ombros relaxados. Os punhos não devem ser dobrados. Caminhadas curtas e alongamentos devem ser encaixados durante a rotina do trabalho;
- A cadeira em que se senta deve estar adequada ao tipo de atividade realizada. Nesse ponto, é essencial um estudo de ergonomia para evitar problemas;
- Qualquer região do corpo pode ser afetada pela LER. Por isso, deve-se também dar atenção aos pontos mais vulneráveis, como a coluna lombar e os tendões.
- As plantas dos pés devem ser mantidas no chão quando se estiver sentado, digitando.
- Para subir em lugares altos, deve-se utilizar bancos ou escadas, evitando esforço e pressão sobre os membros.



Negociar

terrenos:

os desafios, as recompensas e os encantos

Quando falamos em intermediação de imóveis, o que vem primeiro à nossa mente é o produto final da construção: galpões, apartamentos, casas e salas comerciais, mas a matéria-prima de tudo isso é, sem sombra de dúvida, o terreno. Tudo começa nele.

Precisamos compreender que muito do que acontece antes daquele apartamento pronto ou do lançamento estarem ali para serem vendidos, como costumamos dizer, é um processo de mãos à obra e pé no barro.

Mas vamos lá: trabalhar com terrenos envolve uma série de fatores, desde o conheci-



mento da arte de negociar até o pleno entendimento sobre o produto, por exemplo. Além de saber se o padrão é médio, alto, residencial, comercial, sem falar na parte técnica que abrange zoneamentos, índices de construção, gabarito, entre outros detalhes.

Quanto mais o corretor estiver por dentro do assunto, mais aptidão ele terá para negociar e intermediar um terreno. Mas o ingrediente principal nas negociações é a psicologia, aliando o uso das habilidades técnicas da inteligência emocional.

EM MUITOS CASOS, NÃO TEREMOS UM TERRENO COM UM ÚNICO DONO, MAS SIM DOIS, TRÊS, DEZ OU VINTE, QUEM SABE. E QUANDO TEMOS MUITOS LOTES, POR EXEMPLO, AS NEGOCIAÇÕES SÃO FEITAS QUASE AO MESMO TEMPO. POR ISSO, TENHA FOCO E MOSTRE QUE OS NÚMEROS SÃO BONS PARA TODAS AS PARTES, INCLUSIVE PARA NÓS, CORRETORES.

Formatar uma área com vários lotes é como um jogo de xadrez, sempre haverá um lote do meio que não será fácil fazer o fechamento. Então, neste caso, persistência e sabedoria serão suas aliadas.

Áreas industriais e loteamentos também têm características que devem ser bem estudadas, para se entender como a conta fecha e assim negociar melhor.

Outra dica: saiba que ganhar sozinho é algo que quase não acontece. Por isso, faça amizades e fortaleça seu networking. A parceria em nosso negócio é fundamental!

E lembre-se que ética e respeito devem

andar juntos em qualquer negociação. Preze pela sua carreira e seu nome.

Como vimos, a negociação imobiliária de um terreno requer paciência, afinal são muitas etapas, muitas reuniões, muitas pessoas envolvidas. Isso tudo pode causar decepções, perdas, desgastes, mas a quantidade de acertos, sorrisos, de novas amizades, de histórias para contar e recompensas são enormes! Um percurso que nos inspira, nos motiva e nos dá mais vontade ainda de fechar o negócio.

E o dinheiro? Claro que ele vem! É consequência do seu comprometimento e de um bom trabalho!

Gustavo Feola

Diretor da Gustavo Feola Negócios Imobiliários. Em setembro, lançou seu primeiro livro "Vendendo terrenos, colecionando histórias" onde, através do personagem principal, Marcos, conta casos pitorescos e engraçados sobre as negociações de terrenos. Site: www.gustavofeola.com.br.

Do coração do Vale do Paraíba, São Luiz do Paraitinga é terra que mantém raízes caipiras

CARNAVAIS DE FAMA INTERNACIONAL, CACHOEIRAS, RAFTING, ARQUITETURA COLONIAL E TUDO O QUE SE DEVE EXPLORAR NA CIDADE DO SACI-PERERÊ.

Erguida a meio caminho entre os municípios de Taubaté e Ubatuba, a Estância Turística de São Luiz do Paraitinga, abriga grande acervo cultural e histórico capaz de transportar seus visitantes a cenários que remetem a arquitetura colonial do século XVIII e XIX. Dona de um dos carnavais brasileiros mais famosos, a cidade com 11 mil habitantes, chega a receber 150 mil turistas, para prestigiarem seu tradicional Festival de Marchinhas que reúne blocos populares como o Maricota e o Juca Telles.

Usos e costumes mantidos através dos séculos caracterizam a vida caipira que os

descendentes dos fundadores da cidade ainda mantém vivas, junto com seu passado de tradição, religiosidade e encanto. Fazendas centenárias, com sedes construídas de taipa e pedra, caiadas de azul e branco, ainda podem ser vistas nas explorações.

Os ciclos econômicos do ouro e do café são legados retratados através das construções típicas de época, que podem ser vistas nos entornos dos grandes casarões. São mais de 400 edificações tombadas como maior acervo arquitetônico histórico de São Paulo, preservadas na área urbana.



Conhecida também pelas manifestações religiosas populares, a cidade é cenário da famosa Festa do Divino, que reúne fiéis em novenas, procissões, missas, o encontro das bandeiras, e a distribuição do popular afogado, prato típico feito de carne bovina e batatas, servido acompanhado de arroz, macarrão e farinha. Cerca de 15 a 20 vacas são abatidas, para o seu preparo e após, serem distribuídos com alimento ao povo.

A Festa do Divino em São Luís do Paraitinga começa sempre numa sexta-feira, com uma novena, realizada na Igreja Matriz. Os festejos acontecem entre apresentações folclóricas, congadas, moçambiques, pau-de-sebo, cavahada, distribuição de doces para o povo, brincadeiras para as crianças, como as corridas de ovo e de saco. Dois dos anfitriões da folia, o casal de bonecos João Paulino e Maria Angu, que há mais de século estão presentes nas festas religiosas e profanas (fora do recinto e do domínio da igreja) são uma tradição e alegria do povo.

Conta-se que teriam sido feitos pela primeira vez, por um português chamado João

Paulino, com o intuito de levar diversão aos pequeninos que participavam das comemorações. João Paulino era casado com uma mulher chamada Maria, que vendia pastéis de Angu, nome usado para batizar sua parceira. Os bonecos sobreviveram através da memória do povo que manteve a tradição, e tornaram-se parte essencial da Festa do Divino.

Detentor do título de folia mais original e espontânea de rua da região, o famoso Carnaval de Marchinhas, é embalado ao som de composições próprias de autores da região. Mais de 1.500 marchas de Carnaval foram reunidas em 20 anos. Porém, na década de 20, por um decreto de um padre italiano, a festa seria vetada na cidade, ressuscitando somente em 1981 com a intervenção da Clube Imperial Luisense e da Prefeitura da cidade. Blocos como o Ovelhas Negras e o Melindrosas ganharam as ruas novamente.

No mês de junho, o clima de festa junina toma conta do povo da cidade, que pela tradição do calendário, celebram o Arraiá do Chi Pul Pul, que desde sua primeira edição em 1997, é organizado com o objetivo de resgatar as festas





juninas, e divulgar a cultura caipira. Tal nome peculiar foi dado à cerimônia com a intenção de se reproduzir o som do “foguete de vara”, usado em festas religiosas, para espantar maus espíritos, e deixar o ambiente pronto para comemorações. Diversas atividades são propostas ao longo dos festejos, o concurso de quadrilhas, festival de músicas juninas, brincadeiras, comidas e danças típicas.

Halloween Brasileiro

Nada de gostosuras ou travessuras! O dia das bruxas em São Luiz do Paraitinga é o dia do Saci-Pererê, personagem mais que conhecido do folclore brasileiro.

Todos os anos uma grande festa é organizada, com brincadeiras que vão desde shows musicais, apresentações circenses, teatrais, oficinas e sarais até a contação de histórias e seminários que ressaltam a cultura caipira e o folclore. Famílias inteiras aproveitam as diversas atrações, como o “Passeio Sacilístico”, no qual ciclistas percorrem o Centro Histórico, sob o desafio de pedalar com uma perna só, e a “Saciata”, bloco de carnaval composto por pessoas caracterizadas do personagem arteiro.

Nascida em paralelo com a criação da Sociedade de Observadores de Saci (SOSACI) a iniciativa surgiu para promover ações culturais e preservar o folclore nacional.



Os principais pontos de atração da região visitados pelos turistas através do City Tour são a Casa e Museu Dr. Oswaldo Cruz, a Capela das Mercês, o Mercado Municipal e as Igrejas de Nossa Senhora do Rosário, e Igreja da Matriz, todos rodeados pelo colorido casario que emoldura a região.

Mercado Municipal

Centro de comércio, e um dos locais mais visitados da cidade, o Mercado Municipal, abriga uma grande feira, onde são vendidos alimentos, artesanatos e roupas. Há amostra da gastronomia típica em diversos restaurantes do local, que oferecem opções como o tradicional afogado, e o pastel de farinha de milho. Data do século XIX, mesmo após a enchente de 2010, o prédio passou por uma revitalização e sua estrutura permaneceu resistente.

Igreja da Matriz

Foram necessários quatro anos de obras para reerguer a Igreja Matriz São Luiz de Tolosa, que havia sido completamente destruída na grande inundação da cidade. A estrutura é toda nova, mas muitos elementos da antiga construção foram salvos e restaurados, como parte do piso e o altar de mármore. Marco histórico e cultural da cidade, a igreja ganhou um espaço

museográfico, onde ruínas do prédio original do século XIX, ficam expostas atrás de vidros.

Capela Nossa Senhora das Mercês

Fundada em 1814, a pequena igreja carrega um significado especial, foi a primeira a ser reinaugurada após a inundação que destruiu parte dos prédios históricos da região. Uma de suas relíquias, a imagem da santa que dá nome ao local, confeccionada em terracota policromada, reduziu-se então a 94 fragmentos, mas também foi restaurada e hoje pode ser vista no altar da capela.

Igreja do Rosário

A Igreja de Nossa Senhora do Rosário está localizada no topo de uma ladeira, no Largo do Rosário. A construção foi erguida no século XIX por escravos, que utilizavam a taipa sobre alicerce das pedras da região. A sua arquitetura singular agradará aos amantes do estilo gótico, que predomina na edificação.

Casa e Museu Dr. Oswaldo Cruz

Restaurado em 2014, a casa onde o médico sanitário Oswaldo Cruz passou a infância ainda mantém as características da época. O médico nasceu na residência e viveu até os cinco anos de idade no município, antes de se mudar com a família para o Rio de Janeiro. Após

a mudança, os parentes de Cruz mantiveram o prédio na cidade. Com o passar do tempo e a fama do médico, a construção virou referência histórica. O lugar já abrigou um centro de saúde, um centro de cultura e uma biblioteca, hoje chama atenção por sua bela fachada, conservada através dos anos.

Instituto Elpídio dos Santos

Além das igrejas, o centro histórico de São Luiz do Paraitinga guarda outras construções que valem a visita. O Instituto Elpídio dos Santos, na antiga casa onde morou o músico luisense, tem um pequeno acervo de fotos e vídeos sobre a cultura da cidade.

Exploradores de ecoturismo podem aproveitar as diversas trilhas, passeios de bicicleta, arborismo, cavalgadas e o famoso rafting da região.

Atrativos Naturais e Rafting

Para quem busca sossego, em meio a floresta, o Parque Estadual da Serra do Mar, localizada no Leste do município oferece cinco trilhas ecológicas, com diferentes graus de dificuldade, além do rafting, único praticado, numa região de Unidade de Conservação Ambiental.

Dentro do Parque Estadual, o roteiro mais

completo para quem gosta da prática de descida em corredeiras, é a Expedição Núcleo Santa Virgínia, com duração de 6 horas no total do percurso, o tour é repleto de pedras, grandes desníveis e várias corredeiras. Esta opção permite a seus aventureiros a visão de pássaros e mamíferos da região, pelo caminho.

Além de se refrescar com um banho nas águas do Rio Paraibuna, os visitantes que optarem pela trilha da Piraptinga, por exemplo, serão contemplados por corredeiras, cachoeiras, piscinas naturais, matas primárias e secundárias. Ao longo da trilha, ainda podem ser vistas nas paradas, a Cachoeira das Andorinhas, Corredeira da Casa de Pedra, Barra do Rio Ipiranga, Ponte de Pedra, Cachoeira do Salto Grande e Saltinho.

Para aqueles que gostam de tranquilidade, mas sem abrir mão da adrenalina, a Expedição Brazadão, com 4 horas de percurso, garante um rafting mediano, que passa por regiões mais preservadas da Mata Atlântica, águas límpidas, e belas paisagens naturais.

Os itinerários devem ser agendados com antecedência, através do serviço de turismo do município.

A cidade que se reergueu de uma tragédia

O ano de 2010 ficará marcado para sempre na memória dos moradores de São Luiz do Paraitinga. Com as fortes chuvas dos últimos invernos e a diminuição no registro de queimadas, o solo da cidade se manteve cada vez mais encharcado, não permitindo a absorção da água, o que fez com que o excesso de precipitação desaguasse no Rio Paraitinga, resultando no seu transbordamento. Após atingir cerca de 12 metros de altura, as águas do Rio, que hoje é referência turística natural, levaram mais de 200 pessoas a situações de perda e dor, na maior enchente da história da cidade.

As equipes de rafting tiveram papel extremamente importante no salvamento das vítimas da inundação. Botes e coletes salva-vidas, antes ferramentas do esporte de aventura, tornaram-se os instrumentos das equipes que se propuseram aos trabalhos de resgate.

De acordo com o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE), a enchente na virada

de 2009 para 2010 se deu pelo grande volume de severas chuvas, não esperadas para o período. Ainda, que a história não permita apagar o drama vivido pelas famílias luisenses, a Estância Turística, tombada pelo Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (Iphan), manteve suas características particulares, e ainda seduz milhares de visitantes, com um opulento legado histórico, cultural e natural.



É bom crescer

assim

ELEIÇÕES TRANSCORREM COM TRANQUILIDADE E DEFINEM CONSELHEIROS PARA O PRÓXIMO TRIÊNIO.

No dia 17 de junho, houve eleições no CRECISP para a escolha dos conselheiros que irão compor o Plenário da entidade nos próximos três anos.

A eleição foi realizada através da internet e 77.082 corretores de imóveis participaram do pleito. Ao término, foram eleitos 27 conselheiros efetivos e 27 suplentes, que serão responsáveis pelas diretrizes do CRECISP nesse triênio 2016/2018. O grupo obteve 73,79% dos votos válidos. Brancos e nulos ficaram com 12,14% e 14,08%, respectivamente.

Fiscalização

Uma das metas do novo Conselho é potencializar o combate ao exercício ilegal da profissão, identificando e autuando não inscritos, garantindo tranquilidade nas transações imobiliárias.

Sem dúvida, a ampliação do quadro de agentes de fiscalização (que passaram de 23 para 108 na última década), a renovação da frota de veículos (com aquisição de 112 novos automóveis), e o fornecimento de equipamentos de tecnologia avançada que facilitaram o dia a dia de toda a equipe, já têm repercutido de forma extremamente positiva nesse sentido.

Atualmente, os agentes contam com tablets, celulares, GPS e impressoras, que possibilitam a consulta on line a respeito da regularidade dos corretores, e a emissão de documentos simultaneamente às visitas aos escritórios e imobiliárias. A proposta nova Diretoria é dar continuidade a essas ações, mantendo a excelência e o bom desempenho que se tornaram marca registrada desta autarquia.

Capacitação

"Embora já tenhamos investido na ca-

pacitação do corretor para que ele alcance os melhores resultados, não podemos esquecer de que a profissão é muito complexa, exigindo muitos anos de dedicação e estudo", explicou o atual presidente do Conselho, José Augusto Viana Neto.

Embora já conte com um acervo de cerca de 1000 palestras e cursos disponíveis através da TV CRECI, o objetivo é ampliar esse Ciclo Permanente de Palestras, com a realização de encontros mensais nas cidades-sede das Delegacias Sub-regionais, Seccionais e na sede. Também será dada continuidade na realização de cursos voltados ao aperfeiçoamento do corretor de imóveis, nas áreas de Avaliação, Documentação, Consórcio, Matemática Financeira, além da inserção de novos temas, atendendo às sugestões e necessidades dos profissionais.

Imagem do profissional

Os futuros conselheiros pretendem pautar suas ações pela aproximação maior entre os corretores e a sociedade, fortalecendo a imagem dos profissionais e o reconhecimento de sua importância nas intermediações imobiliárias.

Patrimônio

Dentre as propostas para o próximo triênio, está também a ampliação e reforma dos imóveis que sediam as Delegacias Sub-regionais do Conselho, com a implantação de salas de aula e auditórios para a realização de cursos e palestras, com vistas ao aprimoramento do profissional, além de promover maior conforto e comodidade aos corretores.

Legislação

Por ser uma das profissões legalizadas no País, a corretagem exige também muita responsabilidade e conhecimento da lei. O Conse-

lho tem lutado em favor dos corretores, para que se orgulhem da profissão, mas também se preocupa com o dia a dia da atividade. Por isso, visa uma ampliação da atuação junto aos parlamentares, nos âmbitos municipais, estaduais e federais, buscando uma legislação mais adequada e favorável à categoria. Também permanece na pauta a apresentação de propostas aos governos, promovendo o engajamento de toda a categoria nas questões que envolvam a profissão e o mercado imobiliário, como por exemplo, o direito à isenção tributária para a aquisição de automóveis e outros instrumentos de trabalho.

Vale ressaltar que muitos corretores não têm a noção exata de todas as mudanças que ocorreram no CRECISP ao longo dos anos para transformar o Conselho em uma entidade forte, agregando valorização a toda a categoria.

Grupos de Trabalho

Por isso, é importante que haja um estímulo à ampliação dos Grupos de Trabalho, com a participação de corretores de imóveis voluntários, aproximando ainda mais a entidade de seus inscritos, através da pró-atividade e do engajamento em Campanhas Sociais em benefício de toda a sociedade.

Nesse sentido, importantes projetos já foram implantados, levando-se em conta se tratar de um Conselho de Fiscalização. No CRECISP existe uma preocupação enorme em qualificar e colocar os corretores de imóveis em posição de relevância no mercado de trabalho.

Mão de obra

Merece destaque toda a equipe de funcionários contratada seletivamente pelo Conselho, voltada a prestar toda a assistência aos profissionais, além de professores, palestrantes e autoridades das três esferas de governo que, através de suas apresentações, se dispõem a orientar e esclarecer dúvidas pertinentes a diversas áreas e situações diárias dos corretores.

Divulgação

Além disso, todo o trabalho de mídia e divulgação realizado em prol da valorização do profissional vem ao encontro da modernidade, sempre no ensejo de proporcionar ao corretor qualidade nos serviços e honradez no seu trabalho.

Parcerias

Importante lembrar da parceria já firmada com o Tribunal de Justiça - visando a instalação e funcionamento de uma unidade avançada de atendimento judiciário na sede do CRECISP -, com o Tribunal Regional do Trabalho - cujo convênio ajudará na avaliação de seus imóveis e otimização dos processos judiciais - e com o Tribunal Regional Federal - com vistas a realizar mutirões de audiências de conciliações em datas definidas de comum acordo com o Conselho.

Nova sede

E para alinhar e permitir a execução dessas propostas, cabe mencionar a conclusão do retrofit no prédio da Av. Indianópolis, 1760, que irá abrigar a nova sede do Conselho, na Capital, o que proporcionará um atendimento adequado à população e aos inscritos. O imóvel terá espaços especificamente destinados aos cursos e treinamentos oferecidos pelo CRECISP, um anfiteatro para a organização de plenárias e solenidades, amplo estacionamento e todas as instalações necessárias para maior comodidade de colaboradores, corretores de imóveis e da população em geral.





Imobiliária truck

SE O CLIENTE NÃO VAI À IMOBILIÁRIA, A IMOBILIÁRIA VAI ATÉ O CLIENTE.





Pensando assim, o corretor Francisco de Assis Silva Martins, de 54 anos, teve a ideia inédita de adaptar uma van e estacionar em frente ao empreendimento onde negocia os imóveis. Ele começou com o próprio carro faz dois anos, mas logo depois criou a BIM, Base Imobiliária Móvel, que já tem até marca registrada. A BIM abriga um escritório completo, com mesa, equipamentos de informática, aparelho de ar condicionado, estantes e até frigobar.

Na onda dos já conhecidos "food trucks", a base tem feito sucesso no bairro Várzea da Barra Funda, onde o corretor atua. "Chama a atenção, é realmente um diferencial poder atender o cliente no local com toda a estrutura, até os negócios aumentaram", conta.

O investimento foi de R\$ 150 mil, incluindo a compra do veículo, uma Renault 2014, que agora também conta com seis câmeras de segurança e um toldo para maior conforto da clientela em dias de chuva. "Tive uma ideia

simples, mas dizem que foi de gênio, porque tem baixo custo e ainda facilita o trabalho", comenta Martins, conhecido no bairro como o "corretor do chapéu". Eu adotei o chapéu para me proteger do sol, já que trabalho muito na rua. "Eu digo que sou o corretor que usa, mas não dá chapéu", brinca.

Filho de portugueses e funcionário público aposentado, o corretor resolveu seguir a nova profissão faz pouco tempo. Adquiriu a carteira do CRECISP em 2012. "Foi inspirado no meu falecido pai, que era mascate e corretor. Ele via esta profissão como uma forma de tirar nossa família da miséria". Martins agora investe todas as suas energias na carreira. Está no terceiro ano de Direito e pretende se especializar na área imobiliária. "A gente demora para enxergar as coisas, só hoje consigo perceber que o meu pai é que tinha razão".

Mais informações sobre a BIM podem ser encontradas no site www.bim.imb.br.

Parceria TJSP

PRESIDENTE DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SÃO PAULO SELA PARCERIA COM O CRECISP

Mais de 100 milhões de processos em curso, incluindo os 26 milhões somente no Estado de São Paulo, por si só, já seriam uma ótima razão para que toda a população estivesse empenhada em buscar métodos alternativos na solução de conflitos. Torna-se muito burocrático e lento depender dos tribunais quando o que se pretende é resolver pendências que podem culminar em ações judiciais que levam anos até se resolverem. E ao se tomar tais fatores em conta, consegue-se perceber a grande importância que as conciliações têm para a Justiça de todo o País.

Frente a esse cenário, o desembargador José Renato Nalini, presidente do Tribunal de Justiça de São Paulo, mostrou-se muito favorá-





vel aos acordos entre partes antagonistas, evitando a sobrecargas de processos em tramitação. Nalini expôs esse posicionamento durante palestra sobre o tema, ministrada na sede do CRECISP. O presidente do TJ afirmou que cerca de 70% dos processos que passam pelo judiciário não precisariam, necessariamente, seguir esse curso. "É preciso estimular uma cultura da conciliação, dando ao Judiciário condições de julgar causas efetivamente mais complexas.

Segundo o desembargador, especialmente em época de crise econômica, todas as questões acabam se refletindo na Justiça, através de demandas trabalhistas, familiares, e financeiras. "No entanto, o processo, definitivamente, não é a forma mais simples e menos dispendiosa de solucionar tais pendências. É preciso que o Estado reparta as responsabilidades com a sociedade civil e com as demais entidades, através de parcerias, como esta que estamos desenvolvendo com o CRECISP."

Além da transmissão através da TV CRECI, a palestra de Nalini contou com a presença de convidados ilustres, como os presidentes da Assembleia Legislativa de SP, Fernando Capez; do Tribunal Regional Eleitoral, Antonio Carlos Mathias Coltro; do Tribunal de Justiça Militar,

Paulo Adib Casseb; do Tribunal Regional do Trabalho, Silvia Devonald; do Ouvidor Geral do Estado, Gustavo Úngaro; e do Grão-Mestre do GOSP, Benedito Ballouk. Compareceram, ainda, os presidentes do CFB, Regina Celi de Souza; do CFDD, Carlos Alberto Montenegro; do CFBM, Silvio José Cecchi; do Cofecon, Jin Whan Oh; do Sircesp, Siram C. Teixeira; do CRB-8, Carli Cilene Cordeiro; do Corcesp, Arlindo Liberatti; do CRO, Claudio Y. Miyake; dos CRECIS do Rio Grande do Sul, Flavio Koch; e Sergipe, Sergio Sobral; e vice-presidentes do Confea, Ana Constantina Sarmiento; do Creci-RJ, Ana Luiza G. Anderson; do Creci-GO, Eduardo Britto, além de outras autoridades e entidades ali representadas.

As autoridades presentes fizeram uso da palavra e enfatizaram a importância das conciliações para o Judiciário, elogiando o domínio do tema pelo palestrante.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, é também um entusiasta das conciliações. "Como corretores de imóveis, devemos apoiar o consenso e o acordo como forma de solucionar problemas. Estamos muito satisfeitos que o Conselho possa estar mais próximo do Tribunal de Justiça, contribuindo para que haja uma ampliação do diálogo e do entendimento mútuo."



São Paulo

Corretores aprovam novo PROECCI

Com novo formato em vídeo-aulas, o PROECCI tem recebido inscritos de todo o Estado. E grande parte dos que recebem o certificado de conclusão de curso divulga seu nome no CNAI - Cadastro Nacional de Avaliação Imobiliária, abrindo novas possibilidades de carreira nesse segmento.



Blitz em Monte Mor

Em parceria com a Prefeitura municipal, o CRECISP reuniu um grupo de agentes de fiscalização para averiguar denúncia da comercialização de lotes irregulares em Monte Mor. Participaram da ação 15 agentes, além do representante da assessoria jurídica da entidade, com o objetivo de coibir a atuação de corretores de imóveis e pseudocorretores na negociação destas áreas. A visita foi efetuada nos loteamentos Sítio Ipê Amarelo e Sítio Santa Cruz.

Feirão da CAIXA

Ao lado de diversas autoridades do setor, o presidente do CRECISP, Augusto Viana, falou à presidente da CAIXA, Miriam Belchior, sobre a parceria com os corretores e a fiscalização do programa Minha Casa, Minha Vida, através de um convênio de âmbito federal. "Eventos desse porte nos trazem a certeza de que os bons ventos voltarão a soprar no setor habitacional do País."





**DOAÇÃO DE SANGUE
ARAÇATUBA**



**MINISTRO DAS CIDADES
BAURU**



**COMBATE À DENGUE
CARAGUATATUBA**



**PASCOA
PRAIA GRANDE**



**PÁSCOA
SANTOS**



**DOAÇÕES
S. J. DOS CAMPOS**

São Paulo

Solidariedade e conhecimento

As Campanhas Sociais dos grupos de trabalho estão a todo vapor em inúmeras cidades. Periodicamente há brechós, e outras ações de arrecadação em prol de entidades carentes. Também tem sido ministrados diversos cursos e palestras no Estado.





CAÇA-PALAVRAS

T V P G T S T C V A T P T Ç
E L A G U A E A I D C E P E
R M J F X R F X R H R S T R
R U C O R R E T O R E R A W
E P E U E D E B T N D E M E
N Ç P X N N A L I N I S V X
O D A Z O P O I O A T O R O
S S R D S M T S Ç S O S R S
T R A L T O R T J T J A T E
G M I N G T U G V N G Ç G G
H I T W H I C X H S T N Q Z
U F I O U D K U R U G A U I
N D N E L E I Ç O E S P N F
K A G J K R K M I K H U K K
O A A Y O C U O E S O O L O
P T P B P L E R P P N P P X
V C S C T V G V D V T D E X
A M N Q Z A N A R D E S A Y

TERRENOS
POUPANÇA
CORRETOR
PTAM
ÁGUA
CREDITO
PARAITINGA
ELEIÇÕES
TRUCK
NARDES
NALINI
LER

CHARADAS

Qual interruptor?

Existem duas salas vizinhas separadas por uma porta. Na sala A, localiza-se uma lâmpada no teto e na sala B, 3 interruptores. Sabe-se que apenas um dos três interruptores acende a lâmpada da sala A e os outros dois nada fazem. Como fazer para saber, com exatidão, qual dos três interruptores é o certo? Condições: 1º-Não há como ver a luz acesa na sala ao lado. 2º-Vc só poderá abrir a porta que separa as salas apenas uma vez e fechá-la logo após entrar na sala A. 3º-Vc poderá apertar os interruptores quantas vezes quiser, enquanto estiver na sala B.

Resposta: Aperte um dos interruptores e aguarde um tempo; -Desligue-o e aperte outro; -Entre na sala A; -Se a lâmpada estiver acesa, o 2º interruptor escolhido é o correto; -se estiver apagada: encoste a mão na lâmpada e se estiver quente, o 1º interruptor apertado é o correto e se estiver fria, o último interruptor não apertado ainda é o correto.



Nova versão da

TV CRECI

traz muitas novidades

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

home
fale com a tv

ULTIMAS NOTÍCIAS

Diretoria de Ensino de Sorocaba convoca ex-alunos de TTI para prova

Ex-alunos do curso de Técnico em Transações Imobiliárias do Colégio Atoz, de Sorocaba/SP, estão sendo convocados a realizarem uma prova para a regularização de sua vida acadêmica, devido à cassação da instituição, em 2011. [\[Continue lendo...\]](#)

1 2 3 4

Em exibição: **Mensagem do Presidente**
 00:50 3500 exibições

Buscar: Classificação: Todos Subclassificação:

+ recentes

 O poder do perdão e a luta p... Keiko Ota São Paulo 30/06/2014 Keiko Ota Deput... 1:43:01 - 92 exibições	 O Corretor e a avaliação ban... Fala Corretor 025 Dívida: O Corretor e a Avaliação Bancári... 01:37 - 75 exibições
 CRECI Esclarece 153 - Respon... 27 de junho de 2014 CRECI Esclarece 1... 35:12 - 209 exibições	 Plenária de Compromisso - 27... Data: 27/06/2014 Hora: 15h00 Local... 1:20:52 - 200 exibições
 CI 375 - Yayoi Kusama Obes... Matéria de 27 de junho de 2014 CRECI In... 02:46 - 82 exibições	 CRECI informa - Edição 375 27 de junho de 2014 Matérias: -Conve... 09:48 - 111 exibições

ANTERIOR PRÓXIMA

+ visitados

 CRECI Esclarece 87 - Captação: Como... 15 de fevereiro de 2013 CRECI Esclarece 87 - Captação: Como captar com... 35:08 - 12790 exib.	 CRECI Esclarece 88 - Técnicas de Ve... 22 de fevereiro de 2013 CRECI Esclarece 88 - Técnicas de Venda P... 34:31 - 9386 exib.	 O sucesso começa com uma boa comunic... Duarte Nobre 27/11/13 Filipo Salvia Jr. Coaching pelo sistema H... 1:00:58 - 6599 exib.	 O futuro da profissão de corretores... Duarte Nobre 18/12/2012 O futuro da profissão de corretores de imóv... 2:09:57 - 6367 exib.	 Mensagem do Presidente Fala Corretor: José Augusto Viana Neto Presidente CRECISP 00:50 - 3500 exib.
--	---	---	--	---

ANTERIOR PRÓXIMA

+ categorias

 O Corretor e a avaliação bancária... Dívida: O Corretor e a Avaliação Bancária Corretora: Patrícia Paula 01:37 - 75 exib.	 Contrato Residencial - Fala Correto... Corretor: Manoel Baptista Pereira Dívida: Contrato Residencial E... 01:01 - 123 exib.	 Limite de idade para ser fiador - F... Corretor: Vanderlei Andrade de Oliveira Dívida: Limite de idade par... 00:47 - 233 exib.	 Especialização para vender imóveis ... Corretora: Daill Cavallini Dívida: Especialização para vender imóv... 01:00 - 312 exib.	 Início do Proceci - Fala Corretor Corretor: Silvio Masaaki Toyoshima Dívida: Início do Proceci Eip... 00:49 - 155 exib.
---	--	---	--	---

ANTERIOR PRÓXIMA

tvcreci

tv.crecisp.gov.br

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



**imóvel
só com
corretor**

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



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

www.crecisp.gov.br