

# COFECI

SISTEMA COFECI-CRECI: CONSELHO FEDERAL E CONSELHOS REGIONAIS DE CORRETORES DE IMÓVEIS

O Sistema Cofeci-Creci promove o lançamento da



## AGENDA LEGISLATIVA DOS CORRETORES DE IMÓVEIS 2020



Acesse os depoimentos de  
Parlamentares em apoio a Categoria

#2020ENBRACI



# ENBRACI 20@

FOZ DO IGUAÇÚ

## EM BREVE!

O evento mais esperado pelos  
corretores e corretoras de imóveis.

Saiba mais no site: [enbraci.com.br](http://enbraci.com.br)



SISTEMA  
**COFECI-CRECI**  
CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS



## O COVID-19

**O COVID-19 persiste entre nós e mais**, insiste em se proliferar, causando estragos jamais imaginados. Quando iniciamos 2020, ainda não tínhamos a menor previsão de que o vírus, que aparecera na China, pudesse ganhar dimensões mundiais e transformar-se numa pandemia que mudaria para sempre a vida de todos nós.

As previsões mercadológicas de então eram as mais otimistas possíveis. Estávamos recém saindo de uma crise que durara cerca de cinco anos (2013 a 2018). O SBPE informava que o crescimento dos financiamentos imobiliários em 2018, em relação ao ano anterior, crescera nada menos que 33%, prenunciando crescimento ainda maior em 2020. Indicadores econômicos, como a taxa SELIC em de-

clínio, a inflação dentro da meta e sob controle, o PIB em crescimento eram notícias extremamente positivas, que ensejavam um ano glorioso.

Infelizmente, passado o carnaval, veio o mês de março e, com ele, no dia 11, a declaração da pandemia pela OMS. As consequências, todos sabemos. Medo, economia em transe, empresas paradas, desemprego, inatividade, isolamento social, trabalho remoto. Muitas vidas ceifadas, crescente número de infectados. Os governos estaduais e municipais totalmente desencontrados, alguns adotando medidas estapafúrdias. Mas a vida segue. A história nos diz que os vírus, as pestes, as pragas sempre passam. O Covid-19 também passará.

A notícia alentadora é que o mercado imobiliário reagiu bem ao isolamento social, não obstante a derrocada de vários segmentos da economia. Aprendemos a trabalhar remotamente, utilizando os recursos tecnológicos disponíveis que, aliás, são muitos e muito eficazes. Hoje, podemos afirmar com absoluta segurança que mais de 70% do mercado está ativo, apesar de algumas restrições ao deslocamento e a reuniões presenciais.

A economia tem ajudado. A SELIC, a 2,25% ao ano, a menor taxa de toda a sua história, desestimula aplicações financeiras em favor do investimento em imóveis. A inflação em baixa e sob controle, as taxas de juros em queda, as facilidades oferecidas pela Caixa e demais bancos financiadores, como carência, prazos longos, prestações fixas, tudo conspira para a retomada do mercado. Só depende de nós. Tecnologia e adaptação ao “novo normal” são a chave para o sucesso.

Boa leitura!

**João Teodoro da Silva**

Presidente

## SISTEMA COFECI-CRECI: CONSELHO FEDERAL E CONSELHOS REGIONAIS DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Presidente

**JOÃO TEODORO DA SILVA**

Vice-presidentes

**JOSÉ AUGUSTO VIANA NETO**

**MANOEL DA SILVEIRA MAIA**

Diretores-tesoureiros

**VALDECI YASE MONTEIRO**

**AIRES RIBEIRO DE MATOS**

Diretores-secretários

**SÉRGIO WALDEMAR FREIRE SOBRAL**

**VILMAR DA SILVA PINTO**

Vice-presidências especiais:

**CLAUDEMIR NEVES**

Fiscalização Nacional

**OSCAR HUGO MONTEIRO GUIMARÃES**

Assuntos Educacionais

**LUIZ FERNANDO PINTO BARCELLOS**

Avaliações Imobiliárias

Endereço do COFECI em Brasília:

SDS, Edifício Boulevard Center, Salas 201 a 210

Fone: (61) 3321-2828 - Brasília - DF

www.cofeci.gov.br

Diretor Comercial: **George Duarte**

Jornalista responsável: **Ado Santos (mtb 5032/DF)**

Colaboram nesta edição: **Assessorias de**

**Comunicação dos Crecis de AL, BA, CE, DF,**

**ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA/AP, PB, PE, PR,**

**RJ, RN, RO, RS, SC, SE, SP e TO**

revista@cofeci.gov.br

Acesse nossa Revista Digital:



A Revista do Cofeci é uma publicação do Sistema Cofeci-Creci. Não nos responsabilizamos pelas opiniões, ideias e conceitos emitidos por seus respectivos autores no conteúdo da revista. Esta publicação reserva-se o direito, por motivos de espaço e clareza, de resumir textos e artigos de autorias de terceiros.

**TIRAGEM:**

6.000 MIL EXEMPLARES



Revista do **COFECI**  
Ano XIII - Número 49  
Edição de julho de 2020

## Carta Aberta

Carta aos Corretores de Imóveis do Brasil **pg. 6**

## Novo Normal

Um Novo Amanhã **pg. 7**

## Qualificação

Profissional Qualificado **pg. 8**

## Artigo

Rodada de Negócios Imobiliários **pg. 9**

## Tecnologia

Corretor de Produto ou Corretor de Cliente? Quem você quer ser? **pg. 10**

## Pelos Crecis

**CRECI-PE:** se reinventa durante a pandemia **pg. 11**

**CRECI-SP:** Corretores se aprimoram para acompanhar digitalização do mercado **pg. 12**

CRECISP assina protocolo para abertura das imobiliárias da Capital **pg. 13**

CRECISP e OAB-SP se unem em prol da democracia **pg. 14**

Automação garante eficiência no atendimento aos inscritos **pg. 15**

**CRECI-PA/AP:** Volta a rotina presencial com as precauções recomendadas **pg. 16**

**CRECI-RJ:** implanta serviços digitais para agilizar as demandas dos corretores de imóveis da sociedade **pg. 18**

Conselho lança E-book para corretores de imóveis **pg. 19**

## Mercado Imobiliário

Mercado Imobiliário no Brasil Pós-Pandemia **pg. 20**

**CRECI-MG:** Fiscalização atuante durante a pandemia **pg. 21**

**CRECI-SC:** Fiscalização contra exercício ilegal da profissão segue atuante em Santa Catarina **pg. 22**

Leilão de veículos do CRECI/SC arrecada mais de R\$ 180 mil **pg. 23**

**CRECI-DF:** A gestão do CRECI/DF atinge na sua primeira metade 100% das suas metas de trabalho inicial **pg. 24**

## Capa

o Sistema Cofeci-Creci promove o lançamento da AGENDA LEGISLATIVA DOS CORRETORES DE IMÓVEIS 2020 **pg. 25**

## Depoimentos

Parlamentares do Congresso Brasileiro **pg. 26**

**CRECI-RN:** promove drive-thru solidário com novos corretores de imóveis **pg. 30**

**CRECI-RS:** Mais de 400 ilegais denunciados no MPE **pg. 31**

**CRECI-RO:** denuncia corretores ilegais ao MP de Rondônia **pg. 32**

**CRECI-BA:** Nova Sede a caminho! **pg. 33**

## Normativas

A obrigatoriedade da autorização de venda ou de locação nos anúncios publicitários de transações imobiliárias **pg. 34**

**CRECI-PB:** atinge a marca dos 10 mil inscritos **pg. 35**

**CRECI-SE:** Em tempos de afastamento social o Creci Sergipe aposta na produção de Lives para capacitar Corretores **pg. 36**

**CRECI-MS:** Portal de atendimento online do CRECI-MS é pioneiro do País **pg. 37**

**CRECI-GO:** é proativo e dinâmico diante da pandemia **pg. 38**

**CRECI-CE:** Segurança para atender os corretores de imóveis cearenses **pg. 39**

**CRECI-MT:** Presidente do CRECI/MT faz entrega das carteiras de Corretores em Sorriso **pg. 40**

## Casa Verde Amarela

Programa Casa Verde Amarela **pg. 41**

**CRECI-PR:** inova e cria solenidades virtuais de juramento profissional **pg. 42**

**CRECI-TO:** Nilcinéia Norberto assume presidência do CRECI-TO sendo a primeira mulher no cargo desde a criação do Conselho e a pioneira no país **pg. 43**

**CRECI-ES:** Lei 14.011 autoriza comercialização de imóveis da União por Corretores **pg. 44**

**CRECI-AL:** participa do movimento Imóvel É Mais Negócio **pg. 45**

**CRECI-MA:** Presidente interventor do CRECI-MA fala sobre perspectivas para mercado imobiliário do Maranhão **pg. 46**

## Negócio

Negócio do Século XXI **pg. 47**

## Educação Financeira

Teste: você é poupador ou gastador? **pg. 48**

## CRECI-SP

**CRECISP assina protocolo para abertura das imobiliárias da Capital** **pg. 13**



**CRECI-PB**  
atinge a marca dos  
10 mil inscritos  
**pg. 35**

## CRECI-SE

**Em tempos de afastamento social o Creci Sergipe aposta na produção de Lives para capacitar Corretores**

**pg. 37**



## CARTA AOS CORRETORES DE IMÓVEIS DO BRASIL

**Ilustres Colegas,**

Ainda em 1998, quando eu era Diretor Secretário do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI), sob o comando do saudoso Presidente **Waldir Francisco Luciano**, iniciamos contato com a Secretaria do Patrimônio da União, no intuito de obter autorização legal para que os imóveis da União, alugados ou em desuso, pudessem ser vendidos diretamente com a intermediação dos Corretores de Imóveis. Desde então, nunca desistimos dessa luta.

Hoje, finalmente, vimos consagrado nosso esforço com a sanção da **Lei nº 14.011, de 10 de junho de 2020**, cuja transcrição do que mais nos interessa segue abaixo. É motivo de comemoração! Especialmente num momento em que todos estamos fragilizados em nossas rendas por conta dos reveses trazidos pela pandemia do COVID-19. O esforço é de todos nós, mas alguns destaques são necessários.

Desde a instituição do atual governo federal, nosso Conselheiro **Aurélio Cápua Dallapícula**, CRECI/ES, e a atual Presidente da Federação Nacional dos Corretores de Imóveis (FENACI), **Lucimar Alves Elias**, vêm trabalhando pela causa. Em **24/10/2019**, reunimo-nos com o Gal. **Wagner Gonçalves**, Superintendente do SPU/DF.

Em **23/12/2019**, reunimo-nos no Ministério da Economia com o Secretário Adjunto da SPU, Gal. **Mauro Filho**, com **José Augusto Viana**, VP do COFECI, **Aurélio Dallapícula** e **Lucimar Elias**. Resultado: inclusão no texto da MP 915 da autorização para que pudéssemos intermediar a venda direta dos imóveis da União e as ava-

liações pudessem ser feitas por Avaliadores inscritos no CNAI (infelizmente, excluída pelo Congresso). Por várias vezes, reunimo-nos na sede da SPU e no Ministério da Economia. Por isso, louvamos o esforço desses valerosos colegas.

Louvamos também o esforço do **Deputado Federal Laércio Oliveira**, Presidente de nossa Frente Parlamentar, que promoveu reunião com o Ministro Chefe da Secretaria de Governo, Gal. da reserva **Luiz Eduardo Ramos** e o próprio **Presidente Jair Bolsonaro**, com a presença do Conselheiro **Aurélio Dallapícula**, quando consolidamos o apoio governamental ao nosso pleito. Nossos agradecimentos a essas nobres autoridades.

Mas a luta não acabou. Ainda trabalhamos para que as avaliações possam ser feitas por Avaliadores inscritos no CNAI e temos, ainda, de firmar o convênio de cooperação com a Secretaria do Patrimônio da União, da mesma forma com que firmamos com a CAIXA. A venda direta, de acordo com a lei, só pode ser disponibilizada depois de frustradas duas tentativas de venda por meio de concorrência ou leilão público.

Concluimos agradecendo a Deus e parabenizando a toda a Diretoria e Conselheiros do COFECI, assim como aos Presidentes, Diretores e Conselheiros Regionais que, na medida da possibilidade de cada um, contribuíram para a consecução de nossos objetivos comuns.

Respeitosamente.

**João Teodoro da Silva**

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



## UM NOVO AMANHÃ!

**Em tempos de COVID-19**, muito se tem falado sobre o “novo normal” que teremos depois da pandemia. Não se trata de mera elucubração. De fato, uma nova revolução existencial está por vir. Mesmo antes da pandemia, já dispúnhamos de muitas das atuais ferramentas tecnológicas de comunicação online, hoje largamente conhecidas. Entretanto uma espécie de receio inconsciente nos impedia de utilizá-las. Mas, segundo Ortega y Gasset, o homem é fruto de suas circunstâncias.

O isolamento social transformou nosso modus vivendi. Hoje, nossa comunicação já não é presencial, mas a distância. Segundo o Instituto de Desenvolvimento Empresarial (IDEBRASIL), o covid-19 influenciará nossos filhos, netos e bisnetos. O advento da vacina certamente acabará com o medo e a insegurança, mas as consequências da pandemia permanecerão para sempre. O home office forçado provou que podemos produzir mais e melhor trabalhando em casa.

Grandes empresas gastavam fortunas com passagens, hospedagem, alimentação e receptivo para realizar uma simples reunião. De repente, perceberam que muitas dessas reuniões podem ser feitas pela internet, eliminando viagens e todas as suas consequências. Mas o que acontecerá com as companhias aéreas e com toda a infraestrutura dos aeroportos, bares, restaurantes, receptivos e outros, que vivem do turismo de negócios?

As LIVES hoje produzidas por artistas mostraram que eles podem atingir público imensamente maior do que conseguem com um show presencial, a um custo infinitamente menor, sem cobrar nada de quem as assiste. As grandes empresas e anunciantes já perceberam que, por meio de um desses shows, com muito menor custo,

podem levar suas marcas e mensagens a um público muito maior do que conseguiam com qualquer outro tipo de show ou meio de comunicação.

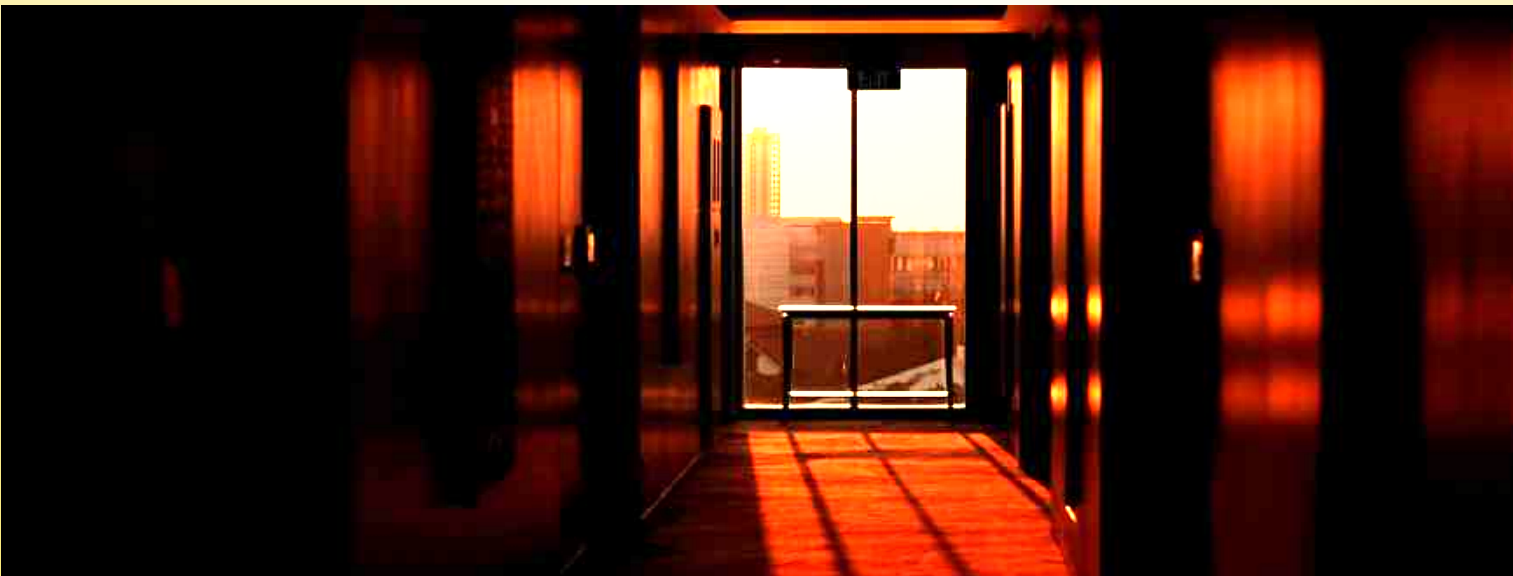
Tudo isso afetará profundamente muitos setores econômicos, inclusive o mercado imobiliário. As pessoas mais qualificadas, os grandes talentos intelectuais, poderão ser encontradas e utilizadas pelas grandes organizações empresariais a distância, de qualquer parte do mundo, sem qualquer necessidade de deslocamento, tudo por meio da internet.

O que acontecerá com o trânsito? A inevitável diminuição de veículos circulando pelas ruas, além de promover melhor aproveitamento do tempo pessoal, cuja importância se abstrai de sua absoluta inexorabilidade, proporcionará o descongestionamento das ruas, diminuindo a poluição ambiental pelo monóxido de carbono e o número de acidentes, repercutindo na indústria e na venda de veículos e peças automotoras, nas oficinas de reparos e no custo de manutenção da infraestrutura rodoviária municipal, estadual e federal.

Haverá grande reestruturação no mercado imobiliário. As empresas não mais precisarão de grandes escritórios, com altos custos de alugueres, tributos e manutenção. Boa parte de seus empregados trabalharão em casa, também com grande economia de manutenção, transporte, alimentação e vestuário. Por questões de custos, segurança, poluição, convivência familiar, mobilidade, estresse e outros fatores, muitos optarão por pequenas cidades ou áreas rurais próximas. Este será o novo amanhã!

**João Teodoro da Silva**

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



## PROFISSIONAL QUALIFICADO

Um artigo na internet sobre como comprar imóvel surpreendeu-me com um conselho final, que dizia: “não confie apenas na palavra do vendedor, ainda que seja conhecido. Pode ser que ele nem saiba o que está por trás da fachada”.

O “vendedor”, no caso, é o **Corretor de Imóveis**. A afirmação preconceituosa provocou-me imediata indignação. Entretanto despertou também minha reflexão. O articulista pode ter razão.

O Sistema Cofeci-Creci sempre se preocupou em colocar no mercado Corretores de Imóveis qualificados e prontos para corresponder, com eficiência, aos anseios de quem se utiliza de seus trabalhos. Mas não tem sido fácil. A formação técnica exigida pela nossa lei de regência é precária. Educação geral de segundo grau, mais um curso seis

meses de Técnico em Transações Imobiliária (TTI), não raro, de duvidosa qualidade, são suficientes para o ingresso na profissão.

Esses cursos, na maioria, são ministrados a distância. Nada contra essa modalidade. Ressalvadas as aulas práticas e de laboratórios, os cursos online podem ser até mais eficientes do que os presenciais. O aprendizado remoto, no entanto, carece de disciplina e interesse do educando, além de qualidade didática. Infelizmente, poucas escolas têm. A maioria está interessada apenas no faturamento. E os alunos, em boa medida, apenas com a

foi extinto em 2006. A justiça o considerou ilegal, porque não constava na Lei 6530/78.

O Código de Ética dos Corretores de Imóveis (Resolução-Cofeci nº 326/92) estabelece: “Art. 4º - Cumpre ao Corretor de Imóveis de Imóveis, em relação aos clientes: I - inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo; II - apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio”.

Com base nessa regra ética, como tolerar a afirmação citada no começo deste artigo? Como admitir que o Corretor talvez “nem saiba o que está por trás da fachada” do imóvel por ele oferecido ao seu cliente? No caso em questão, talvez o Corretor jamais tenha estudado de verdade. Provavelmente, obteve por meios escusos o diploma de TTI. Esse tipo de “corretor de imóveis” não interessa ao Sistema Cofeci-Creci. Não precisamos de quantidade. O que nos importa é **qua-li-da-de!**

Por isso, já que a qualidade está escassa na formação de Corretores de Imóveis, há duas coisas que podemos almejar: o Exame de Proficiência, autorizado por lei, e o curso superior de Gestão Imobiliária, como requisito legal, para inscrição no Creci. Respeitado, é claro, o direito adquirido. Isso e muito mais está previsto no anteprojeto de modificação da lei de regência dos Corretores de Imóveis.

**João Teodoro da Silva**

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



inscrição no Creci.

Para mitigar o problema, o Cofeci criou em 2002 o Exame de Proficiência. Só quem obtivesse grau 7 (sete) poderia inscrever-se no Creci. O resultado foi surpreendente. No primeiro exame, em 2002, apenas 3,4% dos examinados lograram o grau necessário. Mas o número de aprovados cresceu rapidamente. No último exame, quatro anos depois, 34% eram aprovados. Mas, infelizmente, o Exame



Por: **Laudimiro Cavalcanti**  
diretor do Creci-RJ

# RODADA DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

**A rodada teve início em 2005** quando participei de uma convenção da (NAR), em Orlando – EUA - e vi representantes de vários países só tratando de negócios imobiliários, pensei imediatamente, esse modelo vai ser sucesso no Brasil, dois anos depois estava inaugurando em um evento do Cofeci - Conselho Federal de Corretores de Imóveis - a Rodada de Negócios, cujo o FOCO é, principalmente, a integração entres os profissionais, até mesmo no mercado internacional, o que gera mais oportunidade de negócios aos corretores de imóveis e imobiliárias.

**PARCERIAS:** a chave para o sucesso é o profissional da corretagem imobiliária que acredita que trabalhar em parcerias com outros corretores de imóveis traz mais produtividade e agilidade, é a melhor forma de atuar no mercado. Sempre fui um entusiasta das parcerias, os honorários são pelo VGV. Quanto mais contatos, consequentemente conseguimos mais clientes.

Atualmente passamos por um momento muito complicado para o setor imobiliário, as parcerias

minimizaram os prejuízos nesse setor. Hoje o cliente exige de nós o maior número de ofertas possível, e só com um banco de dados eficiente vamos atender essa demanda, por isso é sempre importante os profissionais divulgarem em suas redes e nos seus sites que aceitam PARCEIROS, porque contando com eles conseguimos resultados positivos.

Aqui no Rio de Janeiro, a Rodada de Negócios é parceira do APP Homer, até mesmo nos pequenos eventos e quando vamos para eventos de outros estados, a Rodada de Negócios acontece sozinha.

Já realizamos duas edições em Curitiba (PR), 2 edições em Fortaleza (CE) 2 em Bonito, no Mato



Laudimiro Cavalcanti, diretor do Creci-RJ

Grosso do Sul (MS) e 2 edições em Brasília, com apoio do COFECI. Temos também participado dos eventos da FENACI.

No próximo Enbraci – Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis - que será em setembro em Foz do Iguaçu (PR), a Rodada de Negócios contará com 26 mesas, cada uma com 4 cadeiras, com a colocação da bandeira de estado e os corretores chegando vão direto para suas mesas esperar os profissionais PARCEIROS e realizar as negociações, ou seja, uma INOVAÇÃO. Dois meses antes do evento vamos receber projetos imobiliários que serão julgados por uma comissão para premiação, onde o 1º. colocado vai receber o Prêmio Master Rodada de Negócios.



**PARA MAIS INFORMAÇÕES  
SOBRE A RODADA DE NEGÓCIOS:  
(21) 99998-6865**

## Corretor de Produto ou Corretor de Cliente? Quem você quer ser?



**Nos últimos tempos**, por conta do isolamento social, muito tem se falado sobre a necessidade da tecnologia para se fazer negócios.

Em todos os segmentos, nesses últimos meses, a única forma de se negociar de forma segura foi através da tecnologia e com o corretor de imóveis não foi diferente.

Acostumados com o aperto de mão e com o olho no olho o corretor viu do dia pra noite todo seu relacionamento pessoal ser colocado dentro de uma tela de computador ou celular. Iniciou-se assim a era do relacionamento digital.

Perceba que o que mudou foi a forma de relacionamento - de pessoal para digital. Mas, independentemente do formato, o relacionamento com o cliente continuou existindo.

Inclusive, a era do relacionamento digital proporcionou identificar de forma muito mais clara o corretor focado em produto do corretor focado em cliente. Quer entender a diferença entre os dois? Continue lendo esse texto e quem sabe até revolucionar sua forma de fazer negócios!

O corretor focado em produto é aquele que coloca no centro do seu trabalho o imóvel. Que ocupa grande parte do seu tempo procurando o imóvel que o cliente disse desejar, mas que não necessariamente é o que o cliente precisa. O corretor focado no produto acaba se tornando um "tirador de pedido" que ocupa grande parte do seu tempo procurando imóveis que o cliente informou que precisa.

Por outro lado, o corretor focado em cliente é aquele que vê as pessoas como foco do seu negócio. Investe seu tempo entendendo a necessidade das pessoas, necessidades essas que às vezes nem o cliente realizou que as possui. O corretor focado no cliente já entendeu que o

segredo da venda está em ouvir o cliente para captar a real essência do que o cliente precisa.

Nesse período de isolamento social, o corretor focado no cliente ganhou muito mais destaque no mercado uma vez que somente aqueles que já tinham habilidades em cuidar e ouvir o cliente conseguiram encontrar boas soluções realizando apenas atendimentos virtuais.

Porém, para garantir um bom atendimento além de uma boa análise de perfil é importante que o corretor apresente para seu cliente uma gama de imóveis no perfil que ele precisa: é exatamente aqui que entra a tecnologia.

Com uma ferramenta certa nas mãos, como o Homer Parcerias Imobiliárias, o corretor aumenta exponencialmente suas chances de encontrar o que precisa de forma rápida e prática. Sandro, corretor de imóveis na Bahia, realizou uma parceria com um corretor do Rio de Janeiro por meio da plataforma, e juntos venderam um imóvel de R\$1.800.000,00. "Tudo é difícil no começo, assim como a carreira, mas o aplicativo é excelente e tem me ajudado muito. As conexões são sempre muito seletivas e de confiança", conta o profissional. Assim como o corretor Sandro, outros 45 mil corretores já estão usando o Homer como ferramenta tecnológica para atenderem melhor seus clientes.

Fundada em 2016, a startup Homer permite que os corretores façam parcerias com mais segurança, praticidade e garantia de comissão. Além disso, ajuda a otimizar a rotina de trabalho dos corretores e, com isso, amplia as possibilidades de realização de negócios.

Os corretores podem se cadastrar gratuitamente no Homer entrando no site ([www.homer.com.br](http://www.homer.com.br)) ou aplicativo (disponível para Android e iPhone). Ele terá de preencher um formulário sim-

ples com dados pessoais, como seu registro junto ao CRECI. Uma vez cadastrado no app, o profissional publica um imóvel ou perfil de cliente com apenas cinco informações simples. Com ajuda da inteligência artificial, a plataforma conecta automaticamente os corretores com clientes ou imóveis dentro do perfil desejado. Além de ser um serviço gratuito para os corretores, não é cobrada comissão pelos negócios gerados pelo aplicativo.

"A importância da parceria imobiliária está em conseguir oferecer para o cliente exatamente o que ele quer ver e o que é realmente importante para ele. Através de parcerias você atua com uma carteira ilimitada de imóveis e, ainda, passa a ter qualquer imóvel da região, pois outro corretor pode se conectar a você e indicar. Dessa forma, o corretor consegue melhorar até o atendimento a um cliente próprio, com mais opções de imóveis, podendo montar uma agenda de visitas. Para o profissional isso é incrível, já que o cliente não precisa recorrer a outros corretores, pois aquele já tem acesso a diversas opções de imóveis através das parcerias", diz Livia Rigueiral, CEO do Homer Parcerias Imobiliárias.

Está cada vez mais claro que o corretor de destaque no mercado é aquele que foca no cliente e tem na tecnologia uma aliada para fechar negociações de forma muito mais rápida, segura e através de parcerias.

Com a ferramenta certa nas mãos nada é capaz de impedir o crescimento e evolução de um corretor que sabe ouvir e analisar o seu cliente. Seja você também um corretor de destaque.

CRECI-PE

Por: Sibele Fonseca  
Fotos: CRECI-PE

# CRECI-PE se reinventa durante a pandemia

Autarquia já realizou mais de 25 lives no Instagram e 2 workshops online durante o isolamento social.



**Computadores, notebooks, tablets e celulares** se tornaram ferramentas de trabalho essenciais neste período de isolamento social, como medida de contenção a pandemia pelo novo coronavírus (Covid-19). Desta forma, a inovação se tornou algo primordial e vital para os setores públicos e privados, evitando, assim, prejuízos irreparáveis.

Importante salientar que, mesmo antes da pandemia, grande parte da população já dispunha de muitas das atuais ferramentas tecnológicas de comunicação online, hoje largamente conhecidas. Uma espécie de receio inconsciente, entretanto, a impedia de utilizá-las. O home office forçado provou que é possível produzir mais e melhor trabalhando em casa.

Seguindo essa linha, com mais uma iniciativa pioneira da atual gestão, o CRECI-PE, iniciou, no dia 7 de abril, uma série de lives e Workshops online com conteúdos direcionados ao Mercado Imobiliário. O primeiro deles foi sobre o Auxílio Emergencial do Governo Federal, com o renomado advogado Dr. Márcio Miranda. Em seguida vieram temas como: Locação, Fiscalização, Contratos Imobiliários,

Documentação Imobiliária, Administração Imobiliária, Redes Sociais, Avaliação de Imóveis, Escritura Eletrônica Natodigital, entre tantos outros. Vários convidados de destaque no âmbito do mercado imobiliário do país dividiram seus conhecimentos com os nossos telespectadores.

De abril até o começo de julho, já foram realizadas 25 (vinte e cinco) lives no Instagram oficial do Conselho e 2 (dois) workshops online na Plataforma Meet, do Google, atingindo, assim, mais de 10.000 visualizações, somando as exibições do facebook, instagram e meet.

Com isso, as mídias digitais do CRECI-PE seguem em franca expansão. No Instagram, por exemplo, a autarquia conta com mais de 6 mil seguidores. Foi registrado, entre os meses de março de 2019 a junho de 2020, um aumento de mais de 60% no número de seguidores. Destaca-se também que o site do CRECI-PE foi totalmente reformulado este ano. O novo site é moderno, interativo e proporciona aos usuários uma maior quantidade de ferramentas para facilitar a navegação. Além disso, ele se adapta a diversas plataformas: Computador, Smartphone e Tablet.

## Marcelo Oliveira assume o cargo de Gestor do CRECI-PE

No dia 1º de julho, o coordenador de Fiscalização, Marcelo Oliveira, foi designado para ocupar o cargo de Gestor do CRECI/PE.

Em sua substituição, o fiscal Luiz Braz assumiu a coordenação de Fiscalização.

Para o Presidente, Francisco Monteiro, e o vice-Presidente, Marcelo Wanderley, as nomeações têm o intuito de aprimorar os trabalhos internos do CRECI/PE, além de servirem de estímulo e reconhecimento pelos bons serviços desenvolvidos pelos funcionários nos últimos anos.



Luiz Braz, Vice-presidente Marcelo Wanderley, Presidente Francisco Monteiro e Marcelo Oliveira



### CORRETOR SOLIDÁRIO

O CRECI-PE, por meio do CRECISOCIAL, lançou a campanha intitulada de CORRETOR SOLIDÁRIO. Uma campanha de doação de cestas básicas para pessoas, incluindo até mesmo colegas, que se encontram com dificuldades por razão da Pandemia do CoronaVírus, e as consequências por ela causadas. Até o mês de julho mais de 100 cestas foram entregues.

## Corretores se aprimoram para acompanhar digitalização do mercado

**Lives, assinaturas digitais de contratos, visitas virtuais...** De uma hora para outra, os profissionais que atuam no segmento imobiliário tiveram que se adaptar a uma nova realidade no trabalho. Sem sombra de dúvida, se a intermediação imobiliária – nos moldes como a conhecíamos até o início do ano – já era um processo que exigia pessoas gabaritadas para a sua execução, com o emprego de novas tecnologias, esses pré-requisitos se fizeram mais visíveis e necessários ao corretor de imóveis.

Com isso, o CRECISP se reorganizou para auxiliar o profissional, lhe fornecendo subsídios para saber lidar com os recursos tecnológicos que podem otimizar as tarefas de seu dia a dia. E nesse sentido, a TV CRECI ganhou destaque especial.

Em apenas cinco meses, o canal do Conselho no Youtube saltou de 266 mil visualizações para mais de 420 mil. E essa foi apenas uma das métricas atingidas pelo CRECISP por conta das lives e palestras exibidas entre janeiro e maio deste ano.

A pandemia despertou um grande interesse dos corretores pela informação e conhecimento sobre o mercado imobiliário. No que se refere ao tempo assistido, o Youtube do Conselho, que registrava cerca de 452 mil horas assistidas em janeiro, teve um crescimento surpreendente, atingindo 792 mil horas no mês de maio.

O gráfico da TV CRECI também é ascendente nesse período: as exibições foram visualizadas 298 mil vezes em maio contra 13.400 vezes em janeiro.

Todas as mídias do Conselho ganharam uma grande audiência no período de quarentena, indicando que os profissionais aproveitaram o tempo de isolamento para a reciclagem de conhecimentos.

No Facebook, outra rede social importante do CRECISP, os 33 mil minutos visualizados em janeiro se transformaram em mais de 78 mil ao final de 5 meses. E é por essa participação que o CRECISP ganha ainda mais motivação para continuar se comu-

nicando com seus inscritos, em prol do crescimento de seus profissionais.

O treinamento dos corretores e o desenvolvimento de novos cursos têm sido pautas constantes nas reuniões da Diretoria da entidade, ciente do peso que essas ações podem ter na carreira dos inscritos. Recentemente, foi lançado o ciclo de estudos sobre Lucro Imobiliário que vem somar aos outros programas disponibilizados pelo Conselho.

Na plataforma EaD, também é possível ter acesso aos cursos de: Documentação Imobiliária, Fotografia Imobiliária, Perito Judicial, Como usar a HP12C, Avaliação Imobiliária e Prevenção à Lavagem de Dinheiro. Todos alinhados às reais necessidades dos corretores.

A procura por essa programação, ao longo desses meses de quarentena, também aumentou significativamente. E nesse quesito, o curso de Documentação Imobiliária é um dos campeões: desde o final de março, mais de 4 mil alunos acompanharam as aulas. Na sequência, vem o de Perito Judicial, com mais de 2.500 interessados.

E caso as vagas para o curso de Avaliação Imobiliária fossem ilimitadas, este seria, sem dúvida, o mais procurado pelos corretores, haja vista que as inscrições se esgotam em poucos minutos semanalmente. No entanto, essa limitação é necessária devido à necessidade de se prever um espaço físico para a realização da prova para a conclusão do curso. A grande vantagem dessa programação de estudos desenvolvida pelo CRECISP é que ela está à disposição de profissionais de todo o País, que podem se inscrever e iniciar suas aulas acessando o endereço: <http://ead.creci.org.br>

“Aqueles que acreditam que nada mudou nas intermediações de imóveis, estão fadados ao fracasso na profissão. Hoje as mudanças são muitas e acontecem muito rapidamente. A atualização tem que ser constante”, concluiu o presidente do Conselho, José Augusto Viana Neto.

Por: Assessoria de imprensa CRECI-SP  
Fotos: CRECI-SP

# CRECISP assina protocolo para abertura das imobiliárias da Capital



**No início de junho**, o Conselho participou da solenidade de assinatura do protocolo de medidas a serem tomadas pelas imobiliárias da cidade de São Paulo, para o reinício das atividades, na segunda quinzena do mês.

O documento foi subscrito pelo Secretário Municipal da Casa Civil, Orlando Faria, pelo presidente da Câmara Municipal, Eduardo Tuma, pela secretária municipal de Desenvolvimento e Trabalho, Aline Cardoso, pela vereadora Janaína Lima, sob o aval do prefeito da Capital, Bruno Covas.

Além do presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, também assinaram os presidentes do Seconci, Haruo Ishikawa; do Secovi, Basílio Jafet; da AABIC, José Roberto Graiche Júnior; e da ABRAIN, Luiz Antonio França.

Bruno Covas agradeceu pela colaboração de todas as entidades que se dispuseram a debater com a Prefeitura as melhores formas de reabertura com segurança do setor imobiliário o que, segundo o prefeito, é um dos maiores desafios da cidade de SP.

O protocolo aceito pela prefeitura inclui as seguintes medidas:

- Distanciamento social, atendimento presencial reduzido, distância de 1,5 m entre as pessoas, visitas limitadas a uma família por vez;
- Higiene pessoal, uso de máscaras, lavagem e higienização de mãos com álcool 70%, fornecimento de kit higienizado a clientes (com caneta e material promocional);
- Divulgação dos protocolos com informações sobre as medidas em cartazes, folhetos e por meio eletrônico;
- Testagem de colaboradores;
- Horários alternados de funcionamento e turnos diferenciados aos colaboradores;
- Agendamento e atendimento por quatro horas diárias;
- Trabalho em home office sempre que possível e condições especiais àqueles que não tenham quem cuide de seus dependentes.

# CRECISP e OAB-SP se unem em prol da democracia



No dia 15 de julho, o CRECISP e a OAB-SP organizaram uma videoconferência com o objetivo de reunir representantes de diversas entidades, em apoio ao Movimento Democracia Sempre, lançado pela Ordem dos Advogados no início de junho.

Tendo como pauta principal a retomada do mercado imobiliário e, conseqüentemente, a estabilidade econômica no País, o evento ressaltou a importância do estabelecimento de uma sociedade civil unida, independentemente de preferências políticas ou ideológicas.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, destacou que todos buscam a paz social e a tranquilidade no mercado para poderem produzir, pois não há entendimento sem que a força produtiva consiga seu sustento. “Vivemos um momento ímpar no mundo, enfrentando um inimigo invisível e difícil de combater. E só teremos condições de retornar à normalidade de nossos negócios e do emprego no setor imobiliário se houver essa concentração de esforços de todos os segmentos.”

O presidente da OAB-SP, Caio Augusto Silva dos Santos, se pronunciou afirmando que o intuito desse Movimento é, justamente, o de proporcionar um envolvimento de todas as instituições em prol da

superação das dificuldades nos mais variados campos. “Precisamos dar voz à aglutinação de forças, nos mantendo unidos para abrir o caminho do entendimento. Uma sociedade só é forte quando compreende a importância de cada um dos grupos que a compõe.”

Representando os corretores de imóveis do Brasil, o presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva, levantou a bandeira da educação como principal caminho para uma sociedade mais democrática. “Como podemos falar em democracia quando mais de 40% da nossa população são semianalfabetos? Quando não entendemos o significado da palavra democracia, acabamos sendo ludibriados. Acho que é essa é uma questão educacional, principalmente.”

Também se pronunciaram o presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAIN), Luiz Antonio França; Basílio Jafet, presidente do Secovi; Tirso Meirelles, presidente do Sebrae-SP. Participaram, ainda, da videoconferência cerca de 80 convidados, dentre diretores, conselheiros e delegados do CRECISP, e representantes da OAB-SP e da Caixa de Assistência dos Advogados de São Paulo (CAASP), com destaque para seu presidente, Luiz Ricardo Vasques Davanzo.

Por: Assessoria de imprensa CRECI-SP  
Fotos: CRECI-SP

## Automação garante eficiência no atendimento aos inscritos



**Quando o CRECISP passou a operar com toda a sua equipe em home office**, devido ao decreto de isolamento social, a Diretoria colocou em prática algo que já vinha sendo planejado há algum tempo: a consolidação do atendimento virtual do Conselho.

Sem sombra de dúvida, a automação do atendimento aos requerentes torna as empresas mais dinâmicas e eficientes, proporcionando satisfação e trazendo credibilidade às instituições.

No caso específico do CRECISP, as inovações tecnológicas sempre estiveram nos projetos da entidade, trazendo uma modernização à gestão e integrando os seus diversos setores. E agora, com a pandemia, surgiu o momento mais adequado para que essa ferramenta fosse disponibilizada para a utilização dos inscritos em seu contato com o CRECISP.

Assim, o corretor já pode contar com o chat online, por meio do qual ele será prontamente atendido, para tirar dúvidas, solucionar questionamentos e acompanhar processos. Com isso, o trabalho será

mais rápido e haverá uma sensível diminuição no uso de recursos burocráticos, como papel e arquivos. A automação dos processos de atendimento vai muito mais além do que simplesmente atender alguém. Com ela, é possível alimentar um relacionamento e garantir uma relação duradoura entre o cliente e a empresa.

De acordo com o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, a intenção é oferecer um serviço que supere as expectativas do corretor e da sociedade. "Temos condições de dar um suporte de ótima qualidade, com funcionários treinados e aptos a solucionar as pendências de nossos inscritos. Estamos trabalhando diuturnamente no sentido de aprimorar ainda mais esse atendimento, buscando a excelência constante."

Viana comentou, ainda, que a automação dará ao Conselho uma visão mais ampla a respeito das demandas dos inscritos, mostrando gargalos, pontos críticos e norteando a Diretoria, para que possa corrigi-los.

**"A automação é a chave para a agilização de processo e para o cumprimento de prazos, trazendo credibilidade às instituições."**



## Volta a rotina presencial com as **precauções recomendadas**

**Acompanhando as orientações e decisões das autoridades sanitárias do país,** do Estado e do Município, o CRECI regional está retornando gradativamente à rotina presencial, ilustrada pela presença, em momento anterior à pandemia, do presidente nacional do Sistema COFECI-CRECI, João Teodoro da Silva, recebido pelo presidente regional, Jaci Colares e demais diretores.

O acesso dos corretores e outros com assuntos a tratar na sede do CRECI foi retomado no início da semana e continuará sendo amplificado ao ritmo das decisões oficiais, sobre o distanciamento social e evitar as aglomerações, retomando a facilidade dos contatos e das relações entre os profissionais, a diretoria e os servidores, sempre dispostos aos atendimentos necessários.



Por: Assessoria de imprensa CRECI-PA/AP  
Fotos: CRECI-PA/AP

No ingresso às dependências da moderna sede do CRECI, a exigência de que todos usem a máscara e higienizem as mãos e objetos que conduzam, seguindo os protocolos definidos para a prevenção e precauções para conter a propagação do coronavírus.



Nas salas onde funcionam os diversos setores administrativos do CRECI regional, os funcionários estão com máscaras, usam o álcool gel para limpeza das mãos e todos os objetos são higienizados com frequência.

A exemplo da sede nacional do Sistema COFECI-CRECI, em Brasília, e de todos os regionais no país, o CRECI regional cumpre todas as regras de higiene ambiental e proteção de público e servidores contra a pandemia.



Embora com o atendimento já restabelecido, com o acesso de um demandante de cada vez, as correntes e fitas demarcadoras de espaços asseguram o distanciamento social recomendado pelas autoridades sanitárias.

A medida que as recomendações de proteção pessoal e distanciamento social forem sendo abrangidas pelas autoridades sanitárias, o Sistema COFECI-CRECI e os CRECI regionais seguirão reduzindo as precauções, até atingir a normalidade que se deseja ocorra o mais rápido possível.

CRECI-RJ

## CreCI-RJ implanta serviços digitais para agilizar as demandas dos corretores de imóveis da sociedade

A **pandemia em decorrência do novo coronavírus** foi algo que atingiu a todos de maneira repentina e com isso o CreCI-RJ precisou se adaptar e adotar medidas de atendimento e serviços à distância para solucionar as dúvidas e demandas dos profissionais no período de isolamento social.

Assim sendo, o quadro funcional da sede e as Delegacias Regionais, a partir de maio, passaram a atuar de forma remota fazendo atendimentos em home office. Indo além, o Conselho trouxe uma inovação que foi a implantação de serviços online relacionados aos processos de inscrição, transferência, pedidos de baixa, entre outros. Portanto, a partir dessa novidade foi possível iniciar de maneira virtual os trâmites para dar entrada no registro profissional de corretor de imóveis, no registro jurídico, na carteira de estagiário, entre outras solicitações

encaminhadas aos canais de contato da Secretaria do Conselho.

Mesmo com a retomada das atividades presenciais na sede e nas delegacias regionais, o CreCI-RJ entende que a experiência com a implantação dos atendimentos virtuais foi altamente positiva e trata-se de um caminho sem volta e que deve cada vez mais ser estimulada. Portanto, o Conselho manteve o atendimento virtual para agilizar os procedimentos e solucionar as demandas com rapidez e eficiência. Em um período em que o distanciamento social precisa ser aplicado, os atendimentos virtuais continuam sendo os meios mais recomendados, evitando-se assim aglomeração de pessoas na sede e nas delegacias regionais.

Nas solicitações de inscrição, após o encaminhamento dos documentos por e-mail, acontece a verificação dos mesmos para saber se

estão todos corretos. Após essa etapa, o boleto para pagamento é gerado e encaminhado por e-mail para o solicitante. Em seguida, com o envio do comprovante de pagamento é gerado o número de protocolo e processo tem andamento de maneira virtual.

No portal do CreCI-RJ estão disponíveis os endereços eletrônicos de todos os setores do Conselho e das Delegacias Regionais para entrar em contato e agilizar as demandas de forma virtual.

Essa implantação do atendimento online é um avanço sem precedentes na trajetória do Conselho e fundamental para que as solicitações dos corretores de imóveis e da sociedade em geral possam ser atendidas com eficiência, resguardando a saúde neste momento de pandemia.

## Biblioteca homenageia Sylvio Capanema

A **Biblioteca Central do CreCI-RJ** fez uma bela homenagem ao desembargador e professor, Sylvio Capanema, que faleceu recentemente, no dia 20 de junho. Um mobiliário foi reservado especialmente com livros e fotos do Desembargador lembrando de suas obras, que tanto contribuíram para o direito imobiliário e a sua primeira passagem pela biblioteca, em novembro de 2009. Capanema participou do projeto “Paixão de ler”, promovido pelo Conselho e pela Secretaria Municipal de Cultura e apresentou o tema “Literatura especializada, com narrativas vivenciadas”. Amante da leitura o desembargador revelou na época:

“Eu li desde os 8 anos de idade e tudo o que conquisei, devo a leitura. A criação de uma biblioteca mostra a nossa luta pelo aperfeiçoamento intelectual do brasileiro.”

O presidente do CreCI-RJ, Manoel da Silveira Maia, destacou a importância de Sylvio Capanema:



Homenagem ao desembargador Sylvio Capanema conta com obras e imagens relevantes na Biblioteca do Conselho.

- Uma trajetória brilhante, um magistado de grande conhecimento, Sylvio sempre participou das iniciativas promovidas pelo Conselho, transmitindo para a categoria ensinamentos de grande relevância. Foi um entusiasta e grande apaixonado pelo Direito e pelo mercado imobiliário e sempre valorizou as iniciativas de aprimoramento da profissão.

Por: Assessoria de imprensa CRECI-RJ  
Fotos: CRECI-RJ



E-book Home Office para corretores de imóveis proporciona conteúdo de destaque para o profissional se manter em evidência durante a pandemia.

## Conselho lança E-book para corretores de imóveis

**Na pandemia do coronavírus,** muitas empresas e profissionais adotaram procedimentos de trabalho nas residências. Nesse período, o Creci-RJ elaborou um E-book especial para impulsionar os corretores de imóveis que estão atuando no sistema home office. O objetivo é proporcionar informações relevantes para que mesmo em período

de isolamento social o corretor de imóveis possa construir pontes para resultados consistentes. São dicas essenciais para manter a produtividade, o contato com os clientes e a organização necessária para continuar produzindo.

No E-book, que pode ser baixado gratuitamente no portal do Creci-RJ ([www.creci-rj.gov.br](http://www.creci-rj.gov.br)), constam qua-

tro reportagens úteis aos corretores de imóveis proporcionando conteúdo relevante ao profissional para se manter em evidência nesse momento de isolamento social. Faça o download e tenha acesso a um conteúdo de qualidade para produzir no mercado imobiliário mesmo em distanciamento.

## UniCreci disponibiliza cursos virtuais

**Devido ao atual momento** de enfrentamento de uma pandemia, os setores de todas as áreas e serviços precisaram se reinventar e criar condições para que de alguma forma as atividades possam continuar sendo executadas. Nesse sentido, a UniCreci trouxe uma inovação com a disponibilização de cursos online, buscando permanecer trilhando sua trajetória como referência e proporcionar o aprimoramento aos corretores de imóveis, resguardando a saúde dos profissionais.

No mês de julho, no dia 02, foi realizado o curso online “Educação Financeira”, ministrado pelo professor e assessor pedagógico do Creci-RJ, Manuel Alexandre. O tema é bastante pertinente no atual cenário de pandemia em que as finanças precisaram ser reorganizadas.

Seguindo com a nova metodologia virtual de cursos,



a Unicreci, que sempre acredita e aposta no potencial da categoria fazendo parte do desenvolvimento de cada profissional, desenvolveu nos dias 07 de julho e 09 de julho, o curso “Instagram Para Corretores de Imóveis”, tendo à frente o professor Fábio Nemer, ensinando sobre o uso adequado da rede social pelos profissionais e transmitindo dicas de como ampliar as oportunidades de negócios.

Os cursos são ministrados através do aplicativo “Google Meet”. Lembrando que as iniciativas de aprimoramento promovidas pelo Creci-RJ são sempre gratuitas.

## MERCADO IMOBILIÁRIO NO BRASIL PÓS-PANDEMIA



**A primeira morte registrada** em função do novo coronavírus no Brasil aconteceu dia 23 de janeiro de 2020, em Minas Gerais. A segunda, veio em 26 de fevereiro, em São Paulo. Em 11 de março, a Organização Mundial de Saúde declarou a pandemia. Em 17 de março, entramos em isolamento social. Mas, até esta data, 03 de junho, não há como saber se já atingimos ou não o pico do contágio. Por isso, qualquer previsão de retorno à normalidade é mera conjectura.

Todavia, ainda que só retornemos ao pleno trabalho em 2021, as perspectivas para o mercado imobiliário são otimistas. O crescimento previsto para 2020, de mais de 20% em relação a 2019, foi estancado, mas não anulado. Houve, na verdade, um adiamento. A demanda foi reprimida, mas continua latente. Assim que a economia voltar a funcionar, essa demanda explode. Só precisamos de boas condições macroeconômicas. Mas isso nós temos.

O Brasil é um país de dimensões continentais, com mais de 8,515 milhões de km<sup>2</sup> de território, classificado como a oitava economia global, com 2,93% do PIB mundial, entre 193 países soberanos, e cerca de 212 milhões de habitantes. Temos um agronegócio poderoso, que produz quatro vezes o que consumimos. Estamos em segundo lugar no mundo em volume de alimentos exportados para 180 países, abaixo apenas dos EUA.

De fato, a pandemia provocou reviravolta na economia mundial, e também no Brasil. A queda do nosso PIB em 2020 está estimada em cerca de 5%, podendo ser maior, já que no mundo a queda média poderá chegar a 9%. Mas isso não nos assusta. Conhecemos a garra e a disposição do povo brasileiro para vencer obstáculos. Aliás, esse é o

nosso maior patrimônio. Capacidade para desenvolver novas ideias, novas tecnologias, novas formas de trabalho e novas percepções não nos falta.

A crise pandêmica é realmente diferente, inédita. Mas somos experts na superação de crises. Além do Réis, moeda herdada de Portugal, desde 1942, com a implantação do Cruzeiro, até 1994, com o atual Real, tivemos oito moedas diferentes. São elas: Cruzeiro, Cruzeiro novo, Cruzeiro, Cruzado, Cruzado novo, Cruzeiro, Cruzeiro Real e Real, e ainda a URV, moeda de transição para o Real. Em 1987, com a queda do plano Cruzado, chegamos a registrar inflação de 80% ao mês.

Hoje, temos uma demanda reprimida por imóveis. Ou seja, muitos deixaram de comprar por causa do isolamento social, não porque não podem. Mas, assim como em 2005 (início do nosso boom imobiliário), quando veio à luz a grande demanda reprimida por falta de financiamentos, também será em 2021. Passada a pandemia, muitos voltarão a comprar. Os bancos afirmam que teremos financiamentos para todas as classes sociais.

O Governo Federal tem feito sua parte. Programas de apoio a grandes, médias e pequenas empresas e aos trabalhadores e profissionais autônomos já somam mais de 700 bilhões de Reais. Por outro lado, nunca na nossa história tivemos juros oficiais (SELIC) de 3% ao ano, nem inflação tão baixa, na casa dos 2,2% ao ano. Hoje temos, inclusive, financiamento habitacional a juros fixos por até 30 anos. Só precisamos de trabalho e fé. Mas isso não nos falta.

**João Teodoro da Silva**

Presidente – Sistema Cofeci-Creci – junho/2020

CRECI-MG

Por: Assessoria de imprensa CRECI-MG  
Fotos: CRECI-MG

## Fiscalização atuante durante a pandemia

Com a pandemia e a proibição de fiscalização no país, novas estratégias foram traçadas pelo setor de Fiscalização do Creci Minas. O foco tem sido as redes sociais e a atuação dos agentes fiscais em encontrar situações irregulares neste ambiente virtual. A abordagem é informativa, coibindo situações irregulares, para posterior averiguação in loco quando puder ser realizada.

No balanço trimestral, antes da pandemia, de janeiro a 19 de março, foram computadas 17.185 visitas fiscais (diligências) realizadas e lavrados 12.962 autos. Destes, 678 por exercício ilegal da profissão e 1.008 por descum-

primentos éticos. As notificações comuns chegaram a 2.537 e foram 153 representações encaminhadas para o Ministério Público.

Marcos César Gomes Ferreira, chefe do departamento de Fiscalização, aponta que o Conselho tem praticado com extrema dedicação a sua atividade fim. "Mesmo com a pandemia, estamos recebendo todas as denúncias, registrando, além de estarmos focados no ambiente virtual. Não vamos medir esforços para continuar coibindo o exercício ilegal e protegendo a sociedade", pontua.

## Sub-regional de Viçosa tem novo delegado

A cidade de Viçosa tem, a partir deste mês, um novo delegado sub-regional do Creci Minas. Quem assume a função é o corretor de imóveis e advogado Cochise Saltarelli Martins, que atua há mais de 10 anos no mercado imobiliário com aluguel, vendas e construção de loteamentos e prédios.

Cochise disse que quer contribuir, cada vez mais, para a profissionalização do mercado, trazendo para o Creci Minas as pessoas que atuam no setor imobiliário de forma amadora. "É registrando, estudando que garantiremos a segurança dos clientes e dos profissionais. O estudo tem que ser contínuo", frisa.

O delegado anterior, Luciano de Freitas Moreira, pediu exoneração da função por motivos de candidatura política. "É importante externar e agradecer o valioso trabalho realizado por Luciano frente a criação da sub-regional de Viçosa, dentre outras participações enquanto delegado, junto à classe profissional", agradece o presidente do Creci Minas, Newton Marques Barbosa Junior.



Júlio César Tofanelli – Assessor para Assuntos de Delegacias e chefe do Setor de Registro e Cadastro  
Cochise Saltarelli – delegado da sub-regional de Viçosa  
Newton Marques Barbosa Junior, presidente do Creci-MG

## Fiscalização contra exercício ilegal da profissão segue atuante em Santa Catarina

O CRECI/SC apresenta balanço dos números do trabalho da Fiscalização, realizado entre janeiro e maio de 2020 e mesmo depois das restrições de circulação causadas pela pandemia de Coronavírus, o trabalho seguiu sendo realizado virtualmente. Os números são resultados de um planejamento de trabalho concretizado pelo Departamento de Fiscalização, que conta com agentes fiscais preparados para atender o mercado imobiliário de Santa Catarina.

Nos cinco primeiros meses deste ano, 4.028 diligências administrativas foram realizadas em diversas cidades do Estado, entre elas, Florianópolis, Balneário Camboriú, Garopaba, Palhoça, Joinville, Criciúma, Lages, Chapecó, que geraram 366 autos de constatação lavrados referentes ao exercício ilegal da profissão.

Outra irregularidade comum que os agentes fiscais registraram nesses meses são os anúncios de imóveis loteados ou em condomínio, sem o número de registro de incorporação. Somente entre janeiro e maio deste ano, foram verificados 60 anúncios de imóveis irregulares. “Vender sem incorporação é crime e o corretor de imóveis pode responder tanto na esfera jurídica quanto no Conselho Regional de Corretores de Imóveis”, argumenta o Coordenador da Fiscalização do CRECI/SC, Ponciano Greff.

Apesar do esforço e empenho da Fiscalização do CRECI/SC, infelizmente ainda são encontradas muitas práticas irregulares no mercado imobiliário. “Falsos corretores de imóveis e outras situações irregulares demandam atenção especial, não somente da equipe do CRECI, mas também da própria categoria, afinal, é a reputação dos profissionais que está em foco”, define

### Estratégias

Antes de sair a campo, a equipe da Fiscalização se reúne e define as estratégias realizadas, alinhadas a Diretoria e que atendem as chamadas de outros setores, como Ouvidoria, Comunicação, Secretaria e Financeiro. Os números também contam com a parti-

cipação efetiva da comunidade e dos profissionais inscritos e que trabalham de forma legal, que encaminham denúncias ou informam irregularidades por meio do e-mail denuncia@creci-sc.gov.br. Desde o início do ano este canal atendeu 155 notificações.

Para o Diretor de Fiscalização do CRECI/SC, C.I Moacir Pasin, Os números representam o cumprimento da missão do Conselho. “O CRECI-SC, assim como todos os conselhos profissionais, tem a missão fundamental de credenciar e fiscalizar o exercício da profissão. É dessa forma que protegemos a sociedade e os bons Corretores de Imóveis das ilegalidades cometidas pelos aventureiros que tentam entrar no mercado”, finalizou.



Equipe da Fiscalização do CRECI/SC realizou nos cinco primeiros meses deste ano, 4.028 diligências administrativas em todo o estado.

Por: Assessoria de imprensa CRECI-SC  
Fotos: CRECI-SC



## Leilão de veículos do CRECI/SC arrecada mais de R\$ 180 mil

César Luis Moresco, matriculado na Jucesc, sob o nº AARC/138.

No total, foram leiloados quatro (04) veículos nos modelos Fiesta/Ford, sete (07) Celta/GM, e 01 Gol/VW, que juntos, arrecadaram o montante de R\$ 180.100,00 (cento e oitenta mil e cem reais). Este valor, já depositado na conta do CRECI/SC, será reinvestido em outras prioridades do Conselho, que anualmente tem suas contas avaliadas pelo Tribunal de Contas da União (TCU).

A troca foi aprovada em Reunião de Diretoria 018/2019, realizada em 5 de setembro e depois deferida em Sessão Plenária em outubro. O CRECI/SC optou em utilizar carros locados ao invés de realizar a troca

da frota após a realização do comparativo de custos entre adquirir veículos próprios, ou realizar um contrato anual de locação por meio pregão eletrônico.

Segundo a Coordenadora de Compras e Licitações do CRECI/SC, Leoni Kilpp, a locação de veículos já é uma prática realizada em outras entidades governamentais justamente por ser menos onerosa para os órgãos públicos. “Despesas com revisão e manutenção, seguro e outros custos ficam a cargo da locadora e sempre teremos veículos novos em bom estado e disponíveis para os serviços de Fiscalização”, argumentou Leoni.

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis – 11ª Região (CRECI/SC) realizou no último dia 18 de junho, um leilão online de (doze) automóveis de propriedade da autarquia federal. O leilão teve a participação de 237 interessados, 9 arrematantes e foi realizado pelo site: [www.cesarmoresco.com.br](http://www.cesarmoresco.com.br), por intermédio do Leiloeiro Público Oficial

## Solenidades virtuais credenciaram mais de 400 novos profissionais em SC

Desde maio, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis -11ª Região (CRECI/SC) realiza atos solenes virtuais de entrega de credenciais aos novos Corretores de Imóveis de Santa Catarina, permitindo que os novos profissionais possam negociar imóveis de forma legal. No dia 16 de junho, outros 35 profissionais foram credenciados e desde a segunda quinzena de maio, mais de 400 novos profissionais de todas as regiões do Estado receberam as identidades profissionais para poder atuar no mercado de trabalho.

Por meio de um aplicativo de videochamada, são montadas salas virtuais com os novos corretores, o presidente do CRECI/SC, Antonio Moser, o Diretor-adjunto de Delegados e Delegacias, Otto Engelmann e a Coordenadora do Sindicato dos Corretores de Imóveis

de Santa Catarina (Sindimóveis), Valéria Rodrigues.

A iniciativa é uma forma de garantir que novos profissionais sejam credenciados em meio as determinações de isolamento social decretadas pelas autoridades, que proíbe a realização de eventos presenciais, como forma de combater a contaminação pelo Coronavírus (Covid-19). “Gostaríamos de cumprimentá-los pessoalmente hoje, mas foi a solução que encontramos para nos adaptar as novas necessidades que se apresentaram em função da pandemia que afeta o Brasil e o mundo”, explicou Moser.

### Hora do Juramento

Assim como nas cerimônias de entrega de credenciais feitas presencialmente, o momento mais importante do ato é o Juramento que



Para o presidente do CRECI/SC, Antonio Moser, essa foi a solução encontrada para nos adaptar às novas necessidades que se apresentaram em função da pandemia que afeta o Brasil e o mundo.

o Corretor de Imóveis faz. No Ato Solene, ele é proferido pelo presidente que, virtualmente, junto com os novos profissionais prometem atuar na categoria com ética e profissionalismo.

Após o Juramento, é realizada a chamada nominal de cada participante presente na sala virtual, em que é informado o número de registro do CRECI. Nos dias subsequentes ao Ato Solene, os participantes recebem por e-mail toda a documentação que os habilitam a trabalhar e podendo iniciar na profissão imediatamente.

## A gestão do CRECI/DF atinge na sua primeira metade 100% das suas metas de trabalho inicial

Desde 02 de janeiro de 2019 o CRECI-DF está sob novo comando e iniciou seus trabalhos tendo como principais pautas a agilidade de processos, desburocratização de serviços, fiscalização e transparência da gestão. Neste sentido o Conselho vem alcançando sucesso em cada uma de suas proposições.

Hoje exatamente na metade desta nova gestão, podemos fazer um breve balanço das ações, projetos e medidas desenvolvidas pelo Conselho para a sociedade demandante dos serviços imobiliários e para os fundamentais profissionais do mercado imobiliário do Distrito Federal.

Possuindo como um de seus objetivos principais, a gestão atual assim que assumiu idealizou, criou e implantou robusta estrutura de Governança no âmbito do CRECI-DF, criando para isso por meio da Portaria nº 40 de abril de

2019 a Coordenadoria de Gestão de Risco e Integridade da Autarquia, se tornando assim o primeiro Conselho do sistema COFECI-CRECI a possuir e contar com as atribuições e atividades de uma estrutura de Compliance e Integridade Pública, a qual foi responsável pela criação e implementação de inúmeros mecanismos de controle na administração da coisa pública, como por exemplo Portarias e Instruções Normativas estabelecendo:

MANUAL COM AS POLÍTICAS DE GESTÃO DE RISCO DO CONSELHO
PLANO DE INTEGRIDADE DO CRECI-DF;
CÓDIGO DE CONDUITA INTERNO DO CRECI-DF;
CRIAÇÃO DE COMISSÃO DE ÉTICA INTERNA
REGIMENTO INTERNO DA COMISSÃO DE ÉTICA INTERNA;
MANUAL DE LICITAÇÃO E CONTRATOS
ADOÇÃO DO SISTEMA DE DENÚNCIA E SOLICITAÇÕES DA CGU (FALA.BR)
REESTRUTURAÇÃO DE TODA A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO CONSELHO COM VISITAS A CONFORMIDADE LEGAL DE TODOS OS SETORES E CARGOS.
INSTRUÇÃO NORMATIVA ESTABELECCENDO A CONFORMIDADE DOS PROCEDIMENTOS RELACIONADOS A LICITAÇÕES E COMPRAS NO ÂMBITO DO CONSELHO;
NORMATIZAÇÃO ESTABELECCENDO A CONFORMIDADE E O FLUXO DE PAGAMENTOS NO ÂMBITO DO CONSELHO;
INSTRUÇÃO NORMATIVA ESTABELECCENDO A CONFORMIDADE DOS PROCEDIMENTOS RELACIONADOS À RESPONSABILIZAÇÃO DE EMPRESAS CONTRATANTES COM O CRECI-DF

Possuindo também como seus principais objetivos a desburocratização de serviços, fiscalização e transparência da gestão, esta diretoria reformulou completamente a estrutura de recebimento e prestação de serviços, desenvolvendo e já disponibilizado a todos os corretores e sociedade a abertura de qualquer serviço pelo site do conselho, não sendo mais preciso o profissional sacrificar parte de seu precioso tempo dedicado a atividade profissional, para comparecimento a sede do Conselho com o intuito de solicitar algum serviço. Novo site, mais moderno, intuitivo e com novos recursos de serviços para os corretores e sociedade.

Neste sentido, procedeu o Conselho com o desenvolvimento completamente reformulado e já implantado do Portal da Transparência, em total conformidade com as novas diretrizes de prestação de contas estipuladas pelo TCU, dando plena transparência de todas as ações da gestão referentes as contas e orçamentos públicos. Tudo novo, transparente e acessível a qualquer profissional ou cidadão.

Juntamente com todos os aprimoramentos e desenvolvimentos estruturais da Autarquia para atender as demandas dos profissionais e sociedade, a diretoria segue com inúmeras ações e projetos buscando todas as melhorias,

facilidades e vantagens possíveis aos corretores de imóveis, profissionais de fundamental importância para a economia de nosso País, citando como exemplo a elaboração de projeto do CRECI-DF entregue ao BNDES, solicitando acesso dos profissionais do mercado imobiliário às suas linhas de financiamento, para que eles possam mais uma ferramenta de incentivo e fomento ao desenvolvimento de sua profissão e ainda o trabalho preciso e árduo da diretoria do CRECI-DF junto a Câmara Legislativa do DF, na elaboração e preparação do Projeto de Lei nº 1165 de 2020, o qual já foi distribuído ao relator daquela casa e que objetiva fomentar o mercado propondo a redução de alíquota de ITBI para transações feitas por corretores e imobiliárias, redução de IPTU de imóveis comerciais alugados com administração feita por imobiliárias e corretores, estímulo à contratação de corretores para avaliação dos bens imóveis do GDF e por fim a criação de linhas de crédito subsidiados para os profissionais do mercado imobiliário por meio do BRB.

Não para por aí, estamos só no começo e muita coisa boa, além destas, já está em andamento. É o CRECI-DF incansável na busca pelo aprimoramento dos profissionais do mercado imobiliário e dos serviços oferecidos à sociedade.



# O Sistema Cofeci-Creci promove o lançamento da

# AGENDA LEGISLATIVA DOS

# CORRETORES DE IMÓVEIS 2020

No início de julho, o Sistema Cofeci-Creci promoveu o lançamento da Agenda Legislativa dos Corretores de Imóveis 2020. O material reúne todos os projetos e propostas relacionados ao mercado imobiliário, que estejam em tramitação na Câmara ou no Senado Federal, discutindo os possíveis impactos positivos ou negativos à categoria de corretores de imóveis e à sociedade.

O lançamento ocorreu por meio de videoconferência, coordenada pelo presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva, com a participação de parlamentares e de toda a Diretoria do Conselho Federal.

Em seu pronunciamento, o presidente do Cofeci ressaltou que os profissionais têm uma missão muito forte, do ponto de vista social, pois realizam o sonho da casa própria das famílias. “As pessoas, em geral, compram um imóvel uma única vez na vida. E o corretor tem a responsabilidade de atender essas pessoas da maneira mais ética e proba possível”.

Segundo João Teodoro, esse trabalho já vem sendo realizado há alguns anos e dá subsídios para que os corretores possam contar com a parceria de deputados e senadores integrantes da Frente Parlamentar Mista de Apoio ao Mercado Imobiliário, atualmente presidida pelo deputado federal Laércio Oliveira. “A agenda permite que haja um estreitamento no relacionamento da categoria com os parlamentares,

ampliando a capacidade de reivindicação dos profissionais junto ao Congresso. E a Frente Parlamentar conta, atualmente, com cerca de 230 senadores e deputados muito familiarizados com as questões que envolvem o mercado imobiliário”.

A conferência também apresentou o depoimento do vice-presidente da Frente Parlamentar, senador Izalci Lucas; dos diretores do Cofeci, Manoel da Silveira Maia; diretores secretários Sérgio Sobral e Vilmar Pinto; diretores tesoureiros Valdeci Monteiro e Aires Matos; além do presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, que congrega também essa Diretoria.

Para Viana, o principal objetivo é chamar a atenção à importância da categoria de corretores de imóveis no âmbito nacional. “Nossa esperança é de que o Congresso analise com cuidado todas as propostas que estão nessa agenda, que vai funcionar como um direcionador das questões que possam potencializar a geração de emprego e renda e o desenvolvimento de novos projetos imobiliários em todo o território nacional”.

Os depoimentos dos parlamentares a respeito da Agenda estão sendo publicados diariamente e podem ser acessados nas redes sociais do Conselho.

Site: [www.cofeci.gov.br](http://www.cofeci.gov.br)



**João Teodoro da Silva**  
Presidente – Sistema Cofeci-Creci

“Se construir é a intenção,  
vender ou alugar é a nossa missão”

**Nós somos Corretores de Imóveis**

**Parlamentares do Congresso Brasileiro**  
declamaram apoio aos Corretores de Imóveis acesse ao  
seu respectivo Qr code para visualizar o depoimento.



**1ª REGIÃO - RIO DE JANEIRO**



**2ª REGIÃO - SÃO PAULO**





**DEP. JEFFERSON CAMPOS**  
PSB/SP



**DEP. MARCO BERTAIOLLI**  
MDB/SP



**DEP. MARCOS PEREIRA**  
REPUBLICANO/SP



**DEP. PAULINHO DA FORÇA**  
SOLIDARIEDADE/SP



**DEPUTADO VICENTINHO**  
PT/SP

**3ª REGIÃO - RIO GRANDE DO SUL**



**DEPUTADA ROSANA VALLE**  
PSB/SP



**DEPUTADO VITOR LIPPI**  
PSDB/SP



**DEPUTADO ZARATTINI**  
PT/SP



**SENADOR PAULO PAIM**  
PT/RS



**DEPUTADO CARLOS GOMES**  
PRB/RS

**4ª REGIÃO - MINAS GERAIS**



**DEPUTADO DANIEL TRZECIAK**  
PSDB/RS



**SENADOR CARLOS VIANA**  
PSDB/MG



**DEPUTADO ZÉ SILVA**  
SOLIDARIEDADE/MG



**DEPUTADO LUCAS GONZALEZ**  
NOVO/MG



**DEP. DELEGADO WALDIR**  
PSL/GO

**5ª REGIÃO - GOIÁS**



**DEPUTADA FLÁVIA MORAIS**  
PDT/GO



**DEPUTADO CÉLIO SILVEIRA**  
PSDB/GO



**DEPUTADO ORIOVISTO**  
PODEMOS/PR



**DEPUTADO RICARDO BARROS**  
PP/PR



**DEPUTADO ANDRÉ DE PAULA**  
PSD/PE

**6ª REGIÃO - PARANÁ**

**7ª REGIÃO - PERNAMBUCO**

# DEPOIMENTOS

## 8ª REGIÃO - DISTRITO FEDERAL



## 9ª REGIÃO - BAHIA



## 11ª REGIÃO - SANTA CATARINA



## 13ª REGIÃO - ESPÍRITO SANTO



## 14ª REGIÃO - MATO GROSSO DO SUL



## 15ª REGIÃO - CEARÁ



## 16ª REGIÃO - SERGIPE



## 17ª REGIÃO - RIO GRANDE DO NORTE



## 18ª REGIÃO - AMAZONAS/ROAIMA



SENADOR  
**MECIAS DE JESUS**  
REPUBLICANOS/RR



SENADOR  
**PLÍNIO VALÉRIO**  
PSDB/AM

## 19ª REGIÃO - MATO GROSSO



SEN. WELLINGTON  
**FAGUNDES**  
LIBERAL/MT

## 20ª REGIÃO - MARANHÃO



SENADORA  
**ELIZIANE GAMA**  
CIDADANIA/MA

## 21ª REGIÃO - PARAÍBA



SEN. VENEZIANO  
**VITAL DO REGO**  
PSB/PB



DEPUTADO  
**EFRAIM FILHO**  
DEM/PB



DEPUTADA  
**JÚLIA HENRIQUE**  
PSDB/PB

## 22ª REGIÃO - ALAGOAS



SENADOR  
**RODRIGO CUNHA**  
PSDB/AL



DEPUTADO  
**SÉRGIO TOLEDO**  
PL/AL

## 23ª REGIÃO - PIAUÍ



SENADOR  
**CIRO NOGUEIRA**  
PP/PI



DEPUTADO  
**ÁTILA LIRA**  
PP/PI



DEPUTADO  
**JÚLIO CÉSAR LIMA**  
PSD/PI



DEP. MARGARETE  
**COELHO**  
PP/PI

## 24ª REGIÃO - RONDÔNIA



DEP. CORONEL  
**CHRISOSTOMOS**  
PSL/RO



SENADOR  
**MARCOS ROGÉRIO**  
DEM/RO

## 25ª REGIÃO - TOCANTINS



DEPUTADO  
**MAURO NASSIF**  
PSB/RO



SENADOR  
**EDUARDO GOMES**  
MDB/TO



DEP. PROFESSORA  
**DORINHA**  
DEM/TO

## 26ª REGIÃO - ACRE



SENADOR  
**PETECÃO**  
PSB/AC



SISTEMA  
**COFECI-CRECI**  
CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Por: Assessoria de  
imprensa  
COFECI-CRECI

Fotos: Google Imagens  
meramente ilustrativas,  
sem fins lucrativos

## CreCI-RN promove drive-thru solidário com novos corretores de imóveis

Em virtude da pandemia do novo coronavírus, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Rio Grande do Norte (CreCI-RN) encontrou uma forma diferenciada para fazer a entrega das carteiras aos novos corretores de imóveis do estado. Para contemplar os profissionais com as permissões para a prática da profissão foi criado um serviço de drive-thru na sede do CreCI.

Além das credenciais, a instituição também arrecadou alimentos que serão destinados a corretores que estão sofrendo com a crise financeira. Com esta ação, quase 300 kg de alimentos foram doados

pelos 200 corretores de imóveis que passaram pelo local nos cinco dias da iniciativa.

Segundo o presidente do CreCI-RN, Roberto Peres, a pandemia promoveu muitas mudanças e adaptações. “Estudamos esta ação, planejamos e conseguimos efetivá-la com segurança, tanto para os nossos colaboradores quanto para os corretores, e ainda conseguimos transformar o ato em solidariedade e auxiliar aqueles que estão passando por dificuldades, uma iniciativa exitosa em todos os sentidos. Meus agradecimentos a todos os envolvidos”, disse o presidente.



## Fiscalização em tempos de pandemia

A tecnologia passou a ser uma aliada importante no trabalho do setor de Fiscalização do CreCI-RN.

A rotina dos agentes marcada pelas rondas ostensivas e as diligências passou por ajustes, como consequência da política de enfrentamento ao Covid19. A equipe intensificou a atuação que já exercia na esfera online com os corretores de imóveis e imobiliárias, mantendo os padrões de segurança e promovendo a ação educativa e disciplinadora, em defesa da categoria.

A expectativa é de que no retorno das atividades, determinadas por decreto estadual, seja assinado o convênio com a Secretaria de Segurança Pública do RN que vai garantir o apoio à instituição nos casos de atuação de exercício ilegal da profissão. A prévia do acordo com as duas entidades foi acertada no ano passado em reunião com o presidente do CreCI, Roberto Peres, o diretor de Fiscalização, João Hernandez e o titular da pasta.



CRECI-RS

Por: Assessoria de imprensa CRECI-RS  
Fotos: CRECI-RS

## Mais de 400 ilegais denunciados no MPE



**Uma comitiva formada pelo presidente do conselho,** Márcio Bins Ely, pelo vice-presidente, Naor Lagoas, pelo coordenador do departamento de Fiscalização, Cleber da Costa Santos e pelo agente fiscal, Rodrigo Cabral entregou, no ministério público estadual, 402 notificações, em forma de denúncia, de pessoas que foram flagradas exercendo ilegalmente a profissão de corretor de imóveis em todas as regiões do estado. A ação é de-

corrente de convênio firmado do Fórum dos Conselhos Profissionais com o Ministério Público Estadual (MPE) no dia 11 de março deste ano. O objetivo é reforçar e intensificar o combate ao exercício ilegal das profissões regulamentadas no Rio Grande do sul. Quem recebeu as denúncias foi o secretário geral do MPE, Dr. Júlio César de Mello. Segundo o secretário geral as denúncias contra os ilegais serão inicialmente encaminhadas para o centro de apoio da entidade que deve se manifestar produzindo uma orientação aos promotores de justiça no sentido de como pode ser o entendimento nos casos em questão. Em um segundo momento as denúncias serão encaminhadas às respectivas comarcas para que os promotores locais realizem os devidos encaminhamentos legais.

Estas 402 denúncias são resultado do trabalho do departamento de fiscalização do CRECI-RS entre os meses de novembro de 2019 e março de 2020. “Este é um dos principais objetivos de nossa gestão. Proteger a sociedade daqueles que exercem ilegalmente a intermediação imobiliária”. afirmou o vice-presidente, Naor Lagoas.

## Vice-presidente assume o comando do CRECI-RS



**O vice-presidente,** Naor Eduardo da Silva Lagoas, assumiu a presidência do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Rio Grande do Sul (CRECI-RS) no dia 04 de junho. O motivo é o licenciamento do presidente Márcio Bins Ely, que se afastou do cargo em cumprimento à legislação eleitoral vigente. Márcio é pré-candidato a reeleição

para uma vaga na Câmara Municipal de Porto Alegre. Perito avaliador, Naor é corretor de imóveis há mais de 30 anos, foi um dos fundadores e presidiu a Rede Gaúcha de Imóveis

por mais de um mandato, entidade com mais de 30 imobiliárias associadas. Também é sócio-proprietário da imobiliária Triene Imóveis. Como vice-presidente, Naor já vinha representando o CRECI-RS junto ao Fórum dos Conselhos Profissionais e atuando como membro da Comissão de Avaliação de processos de Inscrição (COAPIN), que tem a atribuição de opinar sobre a regularidade dos processos de inscrição de pessoas físicas e jurídicas, bem como, transferências e processos de estágio. “É uma grande honra assumir a presidência do conselho. Aceito esta missão como um grande desafio e estarei me empenhando ao máximo para dar prosseguimento ao trabalho que já vinha sendo realizado pela gestão e cumprir nossas principais atribuições que são valorizar os corretores de imóveis, o mercado imobiliário, sempre zelando pela conduta ética na profissão e acrescentando inovações tecnológicas”. afirmou.



Corretor, *valorizar* você é o nosso *compromisso*.

**+ Descontos**

CRECI-RO

Por: Assessoria de imprensa CRECI-RO  
Fotos: CRECI-RO

## CRECI/RO denuncia corretores ilegais ao MP de Rondônia

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Rondônia – CRECI/RO protocolou junto ao Ministério Público de Rondônia, somente nesse mês de junho, 28 denúncias contra os que operam ilegalmente no mercado imobiliário do Estado.

A ação faz parte do desdobramento do trabalho que a fiscalização realiza combatendo a prática ilegal da profissão. Que inicia com o recebimento da denúncia e se desenvolve na supervisão dos fiscais para atestarem a irregularidade. Em seguida, os processos são analisados na Comissão de Ética da instituição e ao ser acatada a acusação, o setor encaminha o processo para o Ministério Público.

Segundo o Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto, o objetivo é inibir as fraudes e denunciar os profissionais ilegais que vem atuando no Estado. "A nossa ideia é fortalecer a defesa da sociedade na proteção de algo tão valioso para as pessoas como é a aqui-

sição de imóveis. O Ministério Público é uma entidade séria e que está em parceria com o CRECI para dinamizar as fiscalizações da nossa entidade. Com esse apoio, sem dúvidas, iremos reduzir os prejuízos à sociedade".

O Conselho alerta que falsos corretores estão agindo no mercado e seus clientes, ao fecharem negócio, correm risco de ter prejuízos financeiros. O profissional imobiliário devidamente registrado dá respaldo às transações imobiliárias, uma vez que, está amparado por lei.

Toda documentação encaminhada ao Ministério Público será julgada e caso seja procedente, será instaurado um processo de Contravenção Penal, cuja pena irá variar conforme a infração.



Presidente CRECI-RO encaminha Processo à MP

## Presidente do CRECI/RO comenta mercado imobiliário em entrevista a Rádio

O Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto, concedeu entrevista no início da tarde do dia primeiro de julho ao Programa A Hora do Povo, com apresentação de Léo Ladeia, através da Rádio Rondônia. O programa é transmitido via internet e pelas frequências FM e AM, tendo uma excelente audiência no Estado.

Na entrevista, o Presidente falou sobre a procura pela profissão de Corretor de Imóveis, mesmo em tempos de pandemia. "Esse semestre houve um aumento no número de inscrições no CRECI, só no período da pandemia foram 27 novos inscritos. A flexibilidade de horários e a autonomia profissional são alguns dos atrativos pela busca dessa profissão. E na atual situação econômica que o país vem passando, essa pode ser uma saída para aqueles que se qualificarem e estão precisando se reinventar financeiramente". Mas frisou que é necessário que o interessado seja pos-

suidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias ou de diploma de curso superior Sequencial e Tecnológico de Ciências Imobiliárias ou Gestão de Negócios Imobiliários.

Aproveitou também para esclarecer o papel do Conselho na sociedade, sobre as fiscalizações e ainda orientou os ouvintes da importância de procurar um profissional credenciado para realizar as suas transações imobiliárias. "O CRECI é uma autarquia pública cuja principal função é fiscalizar, regulamentar e organizar, protegendo a sociedade contra maus profissionais".

Na oportunidade Júlio ainda comentou sobre a atual situação do mercado imobiliário em Porto Velho. "Apesar das expectativas de queda no desempenho do mercado de imóveis este ano, em consequência do novo coronavírus, ainda sim, o setor tem apresentado resultados positivos durante



O Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto, concede entrevista ao Programa A Hora do Povo, com apresentação de Léo Ladeia.

os meses de isolamento social". Observou que o corretor de imóveis tem se reinventado e para não perder negócios, começou a utilizar bem mais as ferramentas digitais. E para finalizar, analisou sobre a expectativa dos preços "com o 'boom' do mercado imobiliário que aconteceu há alguns anos no Estado, os preços haviam subido muito, mas nos últimos anos se adequaram a um valor justo de mercado. A expectativa é que se mantenham estáveis, apesar da instabilidade e receio, estamos otimistas", concluiu.

## Mensagem do Presidente do CRECI/RO



Sabemos que o coronavírus tem impactado a rotina dos corretores imobiliários. Isso porque a venda de imóveis não é mais a mesma de antes. Junto com a queda econômica, diminuem também as visitas nos empreendimentos. Os profissionais tiveram que se reinventar, desenvolvendo uma capacidade de adaptação aos diferentes desafios impostos pelo isolamento social. Mas apesar de toda a dificuldade que nos foi imposta, não podemos desistir e o CRECI/RO continua trabalhando arduamente em prol da categoria.

Durante esse período de calamidade pública, foi formalizado Ato pela Diretoria do CRECI de Rondônia, solicitando ao COFECI concessão para que o credenciamento de novos correto-

res de imóveis fosse realizado, mesmo sem a Solenidade. O que proporcionou, só nesse período de pandemia, 27 novas inscrições junto ao Conselho, totalizando 54 no semestre.

A fiscalização também segue com seus trabalhos. Foram realizados 837 serviços no semestre, sendo que desses podemos destacar o encaminhamento de 28 denúncias ao Ministério Público de Rondônia.

E não iremos parar! Estamos iniciando um novo semestre e a situação pode não parecer fácil, mas com certeza juntos poderemos vencer mais essa batalha. O CRECI/RO está aqui para você! E segue com obstinação em fazer sempre o melhor pelos corretores.



CRECI-BA

Por: Assessoria de imprensa CRECI-BA  
Fotos: CRECI-BA



## Nova Sede a caminho!

O sonho do Presidente Samuel Arthur Prado e de toda a Diretoria, desta gestão, está se tornando realidade! Situada em um excelente bairro comercial, o Cidadela, próximo a grande shopping de Salvador, a nova Sede do Conselho já está entrando na terceira laje, sob o acompanhamento, do Diretor de Patrimônio, José Alberto de Vasconcellos. Quinzenalmente, estamos divulgando, o cronograma com a evolução da obra, produzido pelo Engenheiro Responsável, Eduardo Lages, a previsão para a entrega é março ou abril de 2021.



## Lives aproximam os corretores de imóveis do conselho

Em substituição ao Projeto Corretor Capacitado presencial, que já estava na 70ª Edição, antes da pandemia e com a supervisão do Diretor de Comunicação, Noel Silva, a Coordenação do Superintendente, Marcosuel Sousa e produção da Assessora de Comunicação, Fernanda Fernandes, que atua como mediadora, implementamos o Projeto Corretor Capacitado em lives e já estamos na 29ª Edição, com temas de total interesse para o exercício da profissão do corretor de imóveis e convidados que entregam muito conhecimento, técnicas e dicas.

Um desses convidados foi o Presidente do COFECI João Teodoro, que, aceitou o convite do Presidente Samuel Prado e brindou a audiência com uma visão positiva para o mercado imobiliário esclarecendo as ações do Sistema, em prol da classe.

Outro sucesso de audiência, quando chegamos a ter lives com mais de 200 pessoas presentes, foi a Semana da Terapia Emocional, promovida em maio, após demanda dos próprios corretores de imóveis. O objetivo foi o de trazer algum amparo emocional, com renomados profissionais médicos e terapeutas, que versaram sobre inúmeros temas, como por exemplo, Ansiedade e Depressão.



## Excelência no atendimento home office

Estamos atendendo a todas as medidas de prevenção, direcionadas pelos decretos estaduais e municipais, em nossa sede e em algumas delegacias a estrutura funcional está sendo mínima, a maior parte da nossa equipe atua desde o dia 23 de março em Home Office, das 9h às 17h. O trabalho remoto tem demonstrado uma excelência surpreendente, trazendo um feed back super positivo, por parte dos corretores de imóveis e sociedade.

Semanalmente, realizamos reuniões virtuais com os coordenadores de departamentos e assessorias e também com a Diretoria, para alinhamento de estratégias, acompanhamento e resolução de processos. "Quando voltarmos ao funcionamento presencial, não haverá nenhuma pendência, pelo contrário voltaremos mais eficientes e com novos aprendizados!" disse o Presidente, Samuel Prado.

**ATENDIMENTO HOME OFFICE**  
Segunda a Sexta - Das 9h às 17h

**BOLETOS, PARCELAMENTO DE ANUIDADE E RENEGOCIAÇÃO**

- (71) 9882-5628
- (71) 99714-7799
- (71) 9882-5621
- (71) 3506-9668

[creciba@creciba.gov.br](mailto:creciba@creciba.gov.br)  
[assessoria@creciba.gov.br](mailto:assessoria@creciba.gov.br)  
[novaparcia@creciba.gov.br](mailto:novaparcia@creciba.gov.br)  
[relacionamento@creciba.gov.br](mailto:relacionamento@creciba.gov.br)

 Eliângela  
 Wilson Rudge  
 Rudson  
 Vanessa

**#PossoAjudar?**

## A obrigatoriedade da autorização de venda ou de locação nos anúncios publicitários de transações imobiliárias

De acordo com as normativas que regem as atividades de intermediação imobiliária, no caso em tela o artigo 20, inciso III, da **Lei nº 6.530** de 12 de maio de 1978 e o **Decreto nº 81.871** de 29 de junho de 1978, todo corretor de imóveis, pessoa física ou jurídica que pretenda anunciar publicamente ofertas de imóveis para venda, permuta ou locação, deve, obrigatoriamente, estar autorizado pelo proprietário do imóvel, através de documento escrito. **“Ao Corretor de Imóveis e à pessoa jurídica inscrita nos órgãos de que trata a presente Lei é vedado: III- anunciar publicamente proposta de transação a que não esteja autorizado através de documento escrito”** (grifei). Além de ser exigência legal, é espécie de garantia para todo corretor imobiliário.

Por documentos escritos compreendem os físicos quando assinados de punho pelos proprietários contratantes e os eletrônicos quando assinados digitalmente através da plataforma da Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (**ICP-Brasil**) ou outra plataforma a ela vinculada. Esses documentos podem ser classificados como **digitalizados** quando nascem no formato físico e depois passam para o eletrônico, e os **nato-digitais** quando apenas existem no formato digital, pois são criados eletronicamente. Os contratos de intermediação, por sua vez, são válidos quando originados por mensagens de whatsapp, messenger, instagram e e-mails, formalizando uma autorização. As mensagens, para sua validade contratual, devem identificar o contratante e o corretor de imóveis contratado, além de outros requisitos mínimos como percentual ou valor dos honorários de intermediação, o imóvel que será ofertado, as condições da intermediação, o prazo de validade da autorização, o valor e a forma de pagamento do imóvel. A **exclusividade** nessas autorizações é permitida, embora não seja obrigatória. O Código Civil em seu artigo 726 define que *“iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor; mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade, terá o corretor direito à remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo se comprovada sua inércia ou ociosidade.”* **Se houver necessidade do corretor de imóveis compartilhar com outros colegas essa exclusividade, é recomendável que contenha autorização expressa do contratante em respeito à Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD.**



As autorizações ou contratos de corretagem podem ser fornecidos por proprietários de imóveis, seus cônjuges, companheiros, prepostos ou procuradores, quando munidos de procuração, até por herdeiros e promissários compradores. Vale ressaltar, no entanto, que a procuração para contratar os serviços do corretor de imóveis pode ser pública ou privada. No entanto, se o procurador também for representar o outorgante na venda do imóvel, os poderes nela contidos devem respeitar a forma pública, ou seja, é preciso que seja lavrada por Tabelionatos de Notas, em obediência ao artigo 108 do C.C. *“ Não dispondo a lei em contrário, a escritura pública é essencial à validade dos negócios jurídicos que visem a constituição, transferência, modificação ou renúncia de direitos reais sobre imóveis de valor superior a trinta vezes o maior salários mínimo vigente no país.”*

As contratações são exclusivas com corretores de imóveis, pessoa física ou jurídica. Entende-se por corretor de imóveis aqueles profissionais com inscrição no Conselho de Corretor de Imóveis - Creci da região onde pretenda exercer as atividades profissionais de intermediação imobiliária. Portanto, não podem divulgar ofertas de imóveis pessoas portadoras de diplomas de cursos de T.T.I ou de gestão imobiliária sem inscrição no Conselho de Classe. Vale ressaltar, ainda, que essas autorizações de corretagem imobiliária são obrigatórias para todo tipo transação ofertada publicamente, estejam os imóveis situados em **zona rural ou urbana**, sejam **novos, usados ou em construção**, com pagamento do preço à vista ou parcelado, em todo o território brasileiro.

### Prof. Petrus Mendonça

Corretor de imóveis

Advogado especialista em direito imobiliário

@petrus\_mendoncca

CRECI-PB

Por: Assessoria de imprensa CRECI-PB  
Fotos: CRECI-PB

Número de inscritos segue crescendo no Creci-PB

## Creci-PB atinge a marca dos 10 mil inscritos

A valorização da profissão de corretor de imóveis e a credibilidade inspirada pelas recentes gestões do Creci-PB têm refletido diretamente no aumento do número de registrados junto ao Órgão, que neste mês de junho atingiu a marca de 10 mil pessoas físicas inscritas no estado.

O fato merece destaque, sobretudo levando-se em consideração o período de pandemia da Covid-19 que o país atravessa e demonstra a pujança do setor imobiliário, em meio a lançamentos de empreendimentos que continuaram a acontecer nesses últimos 90 dias e tiveram suas vendas intermediadas de forma remota por corretores de imóveis e empresas imobiliárias.

### Dado expressivo

"Apesar de esses 10 mil não corresponder ao número de ativos, representa um dado expressivo, pois evidencia o crescimento do Conselho e da categoria no estado, comprovando o quanto o mercado é promissor, onde é necessário estar sempre se aprimorando e qualificando, pois só sobrevive nessa profissão quem se capacita e quem trabalha com ética, retidão e segue as normas da Legislação que a rege", afirmou o presidente em exercício Lamarck Leitão.

Nesse contexto, o Creci-PB transcende suas missões de instituições de fiscalização e registro, através de uma gestão atuante e transparente, considerada referência para outros Regionais, por ações pioneiras como o programa de educação continuada Educacreci, voltado à capacitação dos corretores de imóveis, estagiários e estudantes do curso de TTI e Gestão Imobiliária.

### Como requerer a inscrição

Os concluintes do Curso de TTI ou Gestão Imobiliária podem requerer sua inscrição na Secretaria do Órgão e conforme Resolução específica do Cofeci para o período de pandemia, após aprovação do processo de inscrição, os pleiteantes recebem a inscrição provisória com a permissão para emitir a carteira de forma digital, como também a emissão de certidão de regularidade, para dar início ao exercício da profissão.

A mesma situação vale para as inscrições de empresas, que nesse caso recebem o certificado de inscrição digital.

### Forma emergencial

Por conta da Covid-19, a entrega de carteiras e certificados a novos corretores de imóveis e imobiliárias durante sessões solenes encontra-se temporariamente suspensa, mas nem por isso os novos profissionais estão prejudicados, muito pelo contrário.

A aprovação dos processos de inscrições durante esse período de pandemia, está se dando de forma emergencial em ato ad referendum do Plenário, após verificação de que toda documentação está completa e aprovação da Coopin, pagamento das taxas, pareceres financeiro e jurídico pelo deferimento e demais trâmites necessários, onde posteriormente serão convocados para prestar o compromisso em solenidade oficial.



Profissionais renomados, parceiros do Creci Sergipe, estão se dispondo a compartilhar tempo e conhecimento para ajudar os corretores de imóveis.

## Em tempos de afastamento social

### o Creci Sergipe aposta na produção de Lives para capacitar Corretores

Estamos vivenciando uma nova realidade para a categoria dos corretores de imóveis com o afastamento social. A atuação em home office e as reuniões por videoconferência, que não se trata de uma novidade para os grandes centros, para os pequenos e médios mercados, certamente são consideradas novas experiências.

Na busca de soluções para o enfrentamento dessa crise, o Creci Sergipe desenvolveu o projeto Creci on Live, em síntese, um projeto para a produção de #lives, através das redes sociais do Conselho, com conteúdos informativos e de capacitação, voltados aos corretores de imóveis, de forma a mantê-los atualizados sobre as boas práticas do mercado imobiliário, tanto a nível local quanto nacional.

*“Certamente muitas das práticas hoje adotadas, vieram para ficar e passarão a ser incorporadas aos hábitos do mercado”*

Sérgio Sobral

“Para os corretores de imóveis, a transmissão de conteúdos AO VIVO é uma oportunidade de poder interagir com profissionais renomados e poder se aproximar, tirar dúvidas e conhecer melhor os conteúdos apresentados que, muitas vezes, se apresentam por meio de novas ferramentas e es-

tratégias direcionadas ao atual cenário em que vivemos”, destacou o presidente Sérgio Sobral, que abraçou o projeto.

A proposta é apresentar conteúdos semanais com temas e entrevistados de abrangência nacional tendo como moderadores, profissionais ligados ao Creci Sergipe e, conseqüentemente, ao mercado imobiliário.

“Certamente muitas das práticas hoje adotadas, vieram para ficar e passarão a ser incorporadas aos hábitos do mercado, a exemplo das reuniões virtuais, plenárias, cursos e etc. A incorporação desses novos hábitos e ferramentas tecnológicas já passam a fazer parte da rotina dos corretores de imóveis”, finalizou Sérgio Sobral.

CRECI-MS

Por: Michelle Araújo  
Fotos: CRECI-MS

## Portal de atendimento online do CRECI-MS é pioneiro do País



Com a intenção de agilizar o atendimento para os corretores de imóveis e população em geral, o CRECI-MS desenvolveu uma plataforma de atendimento online. O sistema do CRECI-MS considerou as principais demandas dos corretores de imóveis e da sociedade.

“O sistema é simples, de fácil acesso e contribui para a agilidade do trabalho dos corretores de imóveis”, destaca o presidente do CRECI-MS, Eli Rodrigues.

A iniciativa foi tão inovadora que está servindo de exemplo para outros Estados, que também estão implantando esse canal de atendimento.

O acesso é feito pelo site: atendimento.crecims.gov.br. Para se cadastrar é preciso clicar em “Ainda não sou cadastrado”, e informar CPF e senha. O sistema também é destinado para quem não é corretor de imóveis. Neste caso a pessoa terá que informar ainda: nome completo, e-mail e celular.

Uma vez cadastrado, será aberta a tela de atendimento, em que são listados os serviços oferecidos pelo CRECI-MS de forma online.

Assim que realizado o requerimento do atendimento solicitado, o CRECI-MS dispõe de dois dias úteis para responder à solicitação. O protocolo pode ser acompanhado diretamente no sistema, mas também será enviada uma notificação no e-mail do usuário cadastrado.

## CRECI-MS elabora protocolo de atendimento de clientes para corretores de imóveis



Para auxiliar os corretores de imóveis e imobiliárias, o CRECI-MS elaborou um protocolo de atendimento em tempos de pandemia do novo Coronavírus (COVID-19). O documento tem como objetivo resguardar a saúde dos profissionais e também dos clientes, que estarão mais seguros e confortáveis para realizar visitas aos imóveis.

Para conferir as recomendações basta acesse o site do CRECI-MS.

## CRECI-MS realiza série de LIVES

O CRECI-MS está realizando uma série de LIVES, com o objetivo de levar informações importantes para atuação do corretor de imóveis, uma forma de estar próximo dos profissionais mesmo com o período da pandemia do novo Coronavírus (COVID-19).

O bate-papo tem como objetivo levar informações sobre algumas das principais dúvidas dos corretores de imóveis. As LIVES estão sendo realizadas pelo Instagram: @crecims14



## CRECI-GO é proativo e dinâmico diante da pandemia

Além da manutenção no atendimento da categoria e da sociedade, o Conselho goiano promoveu iniciativas de valorização da profissão, de incentivo aos negócios imobiliários e de representatividade da categoria



### Proatividade

Antes mesmo das declarações oficiais dos órgãos de saúde e do Governo Federal sobre a pandemia de Covid-19, o Creci de Goiás suspendeu reuniões e eventos presenciais. Logo após, a autarquia adotou todas as medidas preventivas cabíveis, como a implantação do teleatendimento, redução de carga horária, rodízio de colaboradores, higienização da sede, Dia de Vacinação contra H1N1, divulgação de informações sobre a pandemia e medidas de prevenção, entre outras.

### Procedimentos On-line

Para maior acessibilidade dos corretores de imóveis aos serviços do Conselho, os procedimentos eletrônicos foram ampliados, flexibilizando os processos de inscrição, secundária, cancelamento, entre outros. Em caráter excepcional, o número do registro de novos profissionais está sendo enviado pelo e-mail para viabilizar o ingresso dos mesmos ao mercado imobiliário.



### Campanhas de Valorização



Conscientização sobre a importância dos corretores de imóveis e estímulo aos negócios imobiliários foram temas de divulgações do Creci Goiás nas redes sociais. A iniciativa visa fortalecer e motivar a categoria. Vídeos enviados

espontaneamente pelos próprios corretores de imóveis sobre as iniciativas do Conselho também estão sendo publicados periodicamente.

### Capacitação On-line

Os cursos online e gratuitos oferecidos pela plataforma ead.creci.org.br têm sido divulgados como estímulo para qualificação profissional. O programa Creci Sem Fronteiras foi ampliado, com liberação do conteúdo de palestras e cursos, sendo novos ou já realizados anteriormente, para o acesso dos profissionais na hora e dia que desejarem, por meio do login no site.

### Representatividade da categoria

Os anseios da categoria foram encaminhados às empresas e entidades por meio de ofícios solicitando prorrogação do prazo de pagamento da anuidade ao Cofeci; criação de linhas de crédito diferenciadas ao Ministério da Economia e principais instituições bancárias; pacotes de anúncios especiais aos portais imobiliários; e abertura das imobiliárias ao Governo Estadual e Prefeituras.

### Novidades

Cartão de visitas digital, filtros e gifs no Instagram, novas parcerias que concedem descontos e outras iniciativas inovadoras têm sido desenvolvidas pelo Creci de Goiás para intensificar o vínculo dos corretores de imóveis com o Conselho e oferecer benefícios.



CRECI-CE

Por: Mirelle Costa  
Fotos: Nyna Sanny



O Creci Ceará está seguindo todas as recomendações das Autoridades de Saúde para a segurança sanitária contra o Coronavírus. Os funcionários estão fazendo o uso de equipamentos de proteção individuais, os EPIs, e só é permitida a entrada nas dependências do Conselho com o uso da máscara. Suportes de álcool em gel foram instalados em vários setores e um totem foi doado pela metalúrgica Fortmetálica. Marcações foram feitas nas cadeiras para manter o distanciamento social. Além de tudo isso, o Creci Ceará está recebendo periodicamente uma equipe de sanitização de ambientes que aplica um produto higienizante que mata até 99,9% dos vírus, fungos e bactérias. Também foi

## Segurança para atender os corretores de imóveis cearenses

adquirido pelo Conselho um medidor de temperatura a laser. O termômetro digital vai aferir a temperatura de todos os corretores de imóveis que são atendidos na sede, em Fortaleza. “Todas essas medidas foram pensadas para que os colaboradores, funcionários e, principalmente corretores de imóveis, tenham o aparato necessário para serem atendidos com segurança. É importante ressaltar que no mês de maio foi decretado lockdown na capital cearense por quinze dias. Mesmo assim, os atendimentos não pararam em nenhum dia. 228 atendimentos no setor de secretaria foram realizados, 71 corretores de imóveis foram atendidos no setor de Educação Continuada, 82 demandas foram recebidas pela Ouvidoria e respondidas e 120 atendimentos no setor financeiro foram realizados no período de 20 de março até 20 de maio por WhatsApp, email, telefone e redes sociais”, explica o



Igor Soares, da Fortmetálica e o Presidente do Creci Ceará, Tibério Benevides.

## Frente de Apoio ao corretor de imóveis cearense

Há quase dois meses, um grupo de corretores de imóveis se uniu para partilhar.

A vontade de ajudar os outros foi uma forma que esses profissionais do mercado imobiliário encontraram para, nesse momento de crise, estender a mão a quem precisa. “A Frente de Apoio ao corretor de imóveis conseguiu arrecadar mais de três toneladas foram doadas aos corretores de imóveis que passam por dificuldades por causa da pandemia, como também instituições filantrópicas”, comemo-

ra Miguel Nobre, diretor de esportes do Creci Ceará. Dezenas de empresas praticaram solidariedade aos corretores de imóveis da capital e do interior do Estado: BLD Urbanismo, NOVUM Urbanismo, AGC Urbanismo, Muza Construtora, Mãe Rainha, Imobiliária Airton Fernandes, Invista Imóveis, Escala Imóveis, Imobiliária Triiii, Moura Empreendimentos e Negócios Imobiliários, Remax, VS Imóveis, Imobiliária Mota da Costa, Construtora Canopus e Imobiliária Magno Muniz.



Integrantes da Frente de Apoio aos corretores de imóveis já doaram mais de 3.000 quilos de alimentos.

## O primeiro Capacita Corretor de Imóveis, CCI, foi um sucesso

A casa de centenas de corretores de imóveis transformou-se em sala de aula, durante duas semanas. Por meio da plataforma do Google Meet, foi possível oferecer capacitação de forma totalmente gratuita e online para até 250 corretores de imóveis ao mesmo tempo. Foram quase quinze horas de aula. Os professores se dividiram para falar sobre Comunicação, Tráfego pago, Locação imobiliária, contratos de compra e venda, direito notarial e registral, incorporação e loteamento, processos administrativos e soluções imobiliárias. Todos os participantes vão receber certificado.

## Presidente do CRECI/MT faz entrega das carteiras de Corretores em Sorriso



**Presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Mato Grosso, Benedito Odário**, juntamente com o diretor secretário, Euclides Lemos da Silva Neto, estão percorrendo alguns municípios do norte do estado, realizando a entrega das carteiras definitivas de Corretores de Imóveis, nas delegacias.

Preocupados e solidários em rela-

ção a quarentena, Benedito Odário, juntamente com toda a diretoria do CRECI/MT, optou por, pessoalmente, entregar as carteiras definitivas aos delegados, para que estes façam a entrega.

“Não podemos ficar esperando, precisamos entregar as carteiras aos Corretores para que possam trabalhar em seus municípios, optamos então, por levar aos delegados para que eles façam a entrega, o mais rápido possível, aos Corretores que estão ansiosos para trabalhar, precisamos ser solidários durante esta quarentena e temos que nos preocupar, porém, alguns municípios do interior não estão mais em quarentena, desta forma, a agilidade deve ser primordial para que a economia seja reestabelecida o mais breve

possível, estamos muito otimistas com o retorno do mercado imobiliário” finalizou Benedito.

Conselheiro membro efetivo em Sorriso, Joselito Santana, ficou surpreso com a visita do presidente e do diretor do CRECI e enalteceu o trabalho do Conselho.

“Ficamos felizes em receber o Presidente Benedito e o Euclides aqui em Sorriso, principalmente, pela entrega das carteiras de Corretores, isso mostra que a diretoria do CRECI/MT preza pela responsabilidade e integridade da Classe, só tenho a agradecer” finalizou Joselito.

A viagem deve finalizar em Sinop, onde também, serão entregues as carteiras definitivas para os Corretores de Imóveis.

### CRECI/MT apresenta APP com nova roupagem e mais funcional aos Corretores de Imóveis



O aplicativo para celular do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Mato Grosso, está de volta.

Uma nova roupagem, mais moderno, leve e com tecnologia melhorada, o APP do CRECI/MT é a mais nova ferramenta dos Corretores de Imóveis de MT.

De fácil instalação, pode ser baixado gratuitamente nas plataformas iOS e ANDROID. Basta digitar a palavra "CRECIMT" na loja de aplicativos do seu aparelho. Depois, é necessário o profissional ter o e-mail "@creci.org.br" para efetuar o seu registro.

O aplicativo libera acesso a maio-

ria dos principais serviços oferecidos pelo Conselho aos profissionais, tudo na palma da mão:

- CIRP Digital (Cartão de Identidade e Regularidade Profissional)
- atualização de cadastro
- inscrição em cursos e palestras
- solicitação de fiscalização
- pesquisa de convênios
- consulta ao Portal Imobiliário CRECI

O presidente do CRECI/MT explicou sobre a importância do App e

suas funcionalidades desenvolvidas especialmente aos Corretores.

“Pensamos de acordo com as necessidades dos nossos colegas Corretores, o App do CRECI/MT está de volta e muito melhor, com novas funcionalidades, muito mais simples e eficaz, nossa equipe de TI, juntamente com nossa diretoria, pensou e estamos oferecendo mais esta ferramenta ao Corretor, em breve, estaremos liberando novas funções, mas agora, o Corretor pode fazer denúncias, realizar o cadastro nacional, fazer inscrição para cursos, falar com o CRECI/MT em apenas alguns toques” finalizou Benedito.



# PROGRAMA CASA VERDE AMARELA

Na Live semanal da última quinta, 9 de julho, o Presidente Jair Bolsonaro e o ministro do Desenvolvimento Nacional, Rogério Marinho, fizeram importantes declarações para nossa economia. O Governo Federal lançará, nos próximos dias, o Programa Casa Verde Amarela, em substituição ao MCMV. Com o novo programa, virão novidades interessantes, como a regularização fundiária.

O problema fundiário no Brasil é de imensurável dimensão. Não há cidade de médio ou grande porte que não o compartilhe. O Executivo Federal, em parceria com as prefeituras, promete regularizar de 10 a 12 milhões de unidades habitacionais que não têm escritura pública. Esses imóveis, em tese, não podem ser comercializados, por falta de documentação legal. Com a regularização, eles passarão a alimentar o mercado imobiliário, com uma valorização imediata da ordem de 40% a 60%, segundo o ministro Rogério Marinho.

As faixas classificadas como 1,5 e 2, no programa MCMV, terão redução de meio por cento na taxa de juros. Na primeira, os juros cairão de 5 para 4,5% ao ano; na segunda, de 5,5 para 5% por cento. Haverá também redução, ainda não anunciada, na taxa de administração do financiamento cobrada pela Caixa, que também passará a ser cobrada ao longo de todo o tempo do financiamento, e não à vista, como hoje acontece.

O governo levará infraestrutura urbana para 500 mil unidades habitacionais construídas em locais ermos, distantes dos centros urbanos, que não oferecem condições mínimas de habitabilidade. Segundo o ministro, esses conjuntos habitacionais, sem infraestrutura, forçaram o isolamento de seus moradores, e se tornaram verdadeiros “guetos”. A ideia é provê-los de tudo que

seja necessário para a promoção de vida digna.

Foi sancionada a Lei nº 14.020, de 6 de julho, que ratificou a MP 936 e manteve a possibilidade de suspensão dos contratos de trabalho por até 60 dias. Garantiu também a redução proporcional da jornada e do salário, por até 90 dias. A diferença de salário será paga pelo Governo, que fica autorizado a prorrogar estas medidas, mediante Decreto, se necessário, por mais 60 e 90 dias, respectivamente. O programa de que trata a nova lei já preservou 11 milhões de empregos, evitando, por outro lado, o pagamento de seguro desemprego.

A má notícia é a eliminação da desoneração da folha de salários, que beneficia também a construção civil até dezembro de 2020. Sua continuidade, aprovada pelo Congresso, foi vetada pelo Presidente. O ministro Guedes argumentou que não há estimativa do impacto financeiro da medida para os cofres públicos e não há receita alternativa para cobri-lo. Os empresários afirmam que o veto poderá causar desemprego. Ambos têm razão.

No geral, os anúncios são mais positivos que negativos. A FGV informa que o indicador de emprego subiu 14% em maio em relação a abril. Isso representa diminuição do pessimismo. A capacidade operacional da indústria subiu de 50 para 53%. Segundo o Secovi-SP, as vendas de imóveis em São Paulo aumentaram 25% no mesmo período. O mercado imobiliário comemora a queda da SELIC. Os investimentos em imóveis têm crescido, mesmo com a pandemia.

**João Teodoro da Silva**

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



## CRECI-PR inova e cria **solenidades virtuais de juramento profissional**

O Conselho Regional de Corretores do Paraná, Creci-PR, realizou 15 solenidades virtuais de juramento profissional. Os atos, realizados através do Google Meet, foram implantados no Creci-PR considerando as medidas de enfrentamento e combate a pandemia do novo Coronavírus. Os eventos virtuais cumprem a Resolução-COFECI nº 1435/2020 e prezam pela rapidez na entrega das carteiras profissionais e dos certificados.

No protocolo, os profissionais convocados registram sua participação e fazem o juramento profissional. Desde o início dos atos, 702 corretores de imóveis e 118 representantes de imobiliárias já participaram das solenidades virtuais que são conduzidas pelo

presidente do Creci-PR, Luiz Celso Castegnaro. Após participarem do ato, os profissionais podem retirar, com horário agendado, a carteira ou certificado.

Castegnaro relata que o Conselho buscou dar continuidade à prestação dos serviços aos corretores de imóveis. “Em decorrência do novo Coronavírus, com os eventos presenciais suspensos, para darmos sequência aos processos de inscrição de pessoas físicas e jurídicas, optamos por usar a internet”.

O corretor de imóveis, Moacir Babiuk, elogiou o novo formato da solenidade. “Parabéns pela iniciativa de criar o ato de juramento on-line, a transmissão foi excelente”.

## CRECI-PR organiza **reuniões virtuais com registradores**

O Creci-PR promoveu reuniões virtuais com os oficiais dos Registros de Imóveis do Paraná. Os diretores, conselheiros, delegados municipais e distritais participaram dos eventos que tiveram como objetivo esclarecer dúvidas, sugerir agilidade nos procedimentos, além de buscar melhorias para os problemas enfrentados pelos corretores de imóveis.

Na ocasião, a presidente da Associação dos Registradores do Paraná (Aripar), Mariana Martins, falou sobre a plataforma de registro on-line que permite através do site [www.registradores.org.br](http://www.registradores.org.br) pesquisar bens, acessar matrículas imobiliárias ou mesmo pedir certidões pela internet. As reuniões foram mediadas pelo presidente do Creci-PR, Luiz Celso Castegnaro.



CRECI-TO

Por: Assessoria de imprensa CRECI-TO  
Fotos: CRECI-TO

## Nilcinéia Norberto assume presidência do CRECI-TO sendo a primeira mulher no cargo desde a criação do Conselho e a pioneira no país

Em 30 anos do CRECI-TO, Nilcinéia Norberto, a Néia Norberto, assume pela primeira vez o posto mais alto quebrando paradigmas e se comprometendo a fazer uma gestão para todos

**A mulher vem vencendo cada vez mais barreiras** na vida profissional quebrando paradigmas e inovando em diversas áreas. No setor imobiliário isso não é diferente, nos últimos dez anos, o número de mulheres aumentou em 144%, segundo pesquisa feita pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI).

Trinta anos depois da criação do CRECI-Tocantins, uma mulher assume, pela primeira vez, o posto de presidente da entidade. “As mulheres estão cada vez mais preparadas para assumir cargos de liderança, mas isso não deve ser nem celebrado e nem excluído, no trabalho colaborativo entre gestores homens e mulheres podemos crescer muito. Há diferenças de visões entre os dois gêneros e essa complementação é benéfica para o setor imobiliário”, afirmou.

Nilcinéia Norberto, conhecida como Néia Norberto, tem 25 anos de corretora no mercado imobiliário. Foi uma das pioneiras do Tocantins ajudando, inclusive, doando seus honorários de corretora na intermediação da compra do imóvel da sede do Conselho, localizada na Avenida Teotônio Segurado. “Meu sentimento é de gratidão e orgulho, já que 30 anos depois assumo esta presidência com uma grande responsabilidade: fortalecer nossa categoria”, disse.

Para a presidente, o momento de pandemia do Coronavírus reforça o desafio de gerir em momento de crise. “Apesar de ser “justo na minha vez” esse momento delicado, acredito também que é uma

maneira de nos reinventarmos como profissionais e buscar soluções conjuntas. Assim vamos superar essa crise e fazer um novo setor para um novo mundo que se apresenta”, destacou.

Nilcineia Norberto assume no lugar de Jannair Alves de Souza para um mandato até 2021. Ela já passou pelos cargos de vice-presidente e diretora secretária por dois anos. Foi presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis. Está concluindo o curso de Gestão Imobiliária, solteira, e tem dois filhos. Néia encabeçou campanhas sociais na entidade, a exemplo da campanha de doação de sangue “Sou corretor, sou doador” e de doação de cestas básicas, durante a pandemia.



## Lei 14.011 autoriza comercialização de imóveis da União por Corretores

### *O Esforço Consagrado pela Classe que Luta pelos seus Direitos*

No dia 10 de junho de 2020 a MP 915/19, que propõe aprimorar a gestão dos imóveis da união, criar mecanismos para simplificação dos procedimentos de alienação de imóveis e promover alterações na legislação que rege a dação em pagamento para a extinção de crédito tributário, foi convertida na Lei Ordinária nº 14.011/2020 ("Lei nº 14.011/2020"), que entrou em vigor na data de sua publicação.

A Lei nº 14.011 aprimora os procedimentos de gestão e alienação dos imóveis da união. O artigo 24 da Lei 9636, de 15/05/1996, passa a vigorar com as seguintes alterações: "**Art. 24 A** – Na hipótese de concorrência ou leilão público deserto ou fracassado na venda de bens imóveis da União, poderão esses imóveis ser disponibilizados para venda direta." O parágrafo terceiro estabelece que "A compra de imóveis da União disponibilizados para venda direta poderá ser intermediada por corretores de imóveis. Caberá ao comprador o pagamento dos valores de corretagem".

"Hoje, finalmente, nosso esforço foi consagrado com a sanção da **Lei nº 14.011, de 10 de junho de 2020**, especialmente num momento em que estamos fragilizados em nossas rendas por conta dos reveses trazidos pela

pandemia do COVID-19", afirma João Teodoro, presidente do Sistema Cofeci-Creci.

O Sistema Cofeci-Creci ainda trabalha para que as avaliações possam ser feitas por Avaliadores inscritos no CNAI. "Ainda será necessário firmar o convênio de cooperação com a Secretaria do Patrimônio da União, da mesma forma com que firmamos com a CAIXA", explica João Teodoro. A venda direta, de acordo com a lei, só pode ser disponibilizada depois de frustradas duas tentativas de venda por meio de concorrência ou leilão público.

Desde a instituição do atual governo federal, o Conselheiro Federal do Cofeci, **Aurélio Cápua Dallapícula**, CRECI/ES, e a atual Presidente da Federação Nacional dos Corretores de Imóveis (FENACI), **Lucimar Alves Elias**, vêm trabalhando pela causa. Não por acaso, esses nomes são citados por vezes na carta aberta aos Corretores de Imóveis escrita por João Teodoro da Silva, Presidente do Sistema Cofeci Creci.

#### **João Teodoro da Silva**

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



CRECI-AL

Por: Assessoria de imprensa CRECI-AL  
Fotos: CRECI-AL

## Creci-AL participa do movimento **Imóvel É Mais Negócio**

**Em tempos de pandemia do Covid-19**, por conta da sua amplitude, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Alagoas (Creci-AL) está participando do movimento “Imóvel É Mais Negócio, lançado no mês de junho último, de iniciativa inédita no mercado imobiliário da Ademi-AL (Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Alagoas).

*“Passamos por um dos períodos mais favoráveis dos últimos tempos para a realização do sonho da casa própria”*

Jubson Uchôa

De acordo com os organizadores, o movimento foi idealizado para integrar toda a cadeia do setor imobiliário com um conjunto de ações que, ao longo do segundo semestre do ano, tem o objetivo de incentivar a aquisição de imóveis, chamando a atenção sobre as vantagens deste tipo de investimento.

Edilson Brasileiro, presidente do Creci-AL, ressaltou que o movimento também propõe oferecer aos corretores de imóveis, consumidores e investidores ferramentas para que eles possam entender melhor e aproveitar as atuais oportunidades do setor imobiliário.

Na abertura da campanha do Imóvel É Mais Negócio, Jubson Uchôa, presidente da Ademi-AL, ressaltou a recente redução das taxas de juros e novas facilidades no financiamento. “Passamos por um dos períodos mais favoráveis dos últimos tempos para a realização do sonho da casa própria e é importante que o público esteja bem preparado para aproveitá-la”.

O economista Ricardo Amorim, apresentador do programa Manhattan Connection e um dos maiores

influenciadores na área de Economia do país, participou da live de lançamento do movimento. Ele apresentou um panorama macroeconômico do mercado de investimentos e imobiliário nacional, além de falar sobre o potencial e características específicas do mercado de imóveis em Alagoas.

Empenhado em tornar o setor imobiliário cada vez mais forte e de visão de futuro, João Teodoro, presidente do Sistema Cofeci-Creci, colaborou e participou da segunda apresentação do evento e junto com Matheus Neves Sinibaldi, diretor de Habitação da Caixa Econômica Federal, em 02 de julho, numa live sobre o tema “A Visão da Caixa para o Mercado Imobiliário Atual e Pós Pandemia”.



Edilson Brasileiro, presidente do Creci-AL

CRECI-MA

Por: Léa Verônica Martins Brito  
Fotos: CRECI-MA

## Presidente interventor do CRECI-MA fala sobre perspectivas para mercado imobiliário do Maranhão

Ainda que permaneçam as limitações comerciais no cenário econômico atual por conta da pandemia do novo Coronavírus, o presidente interventor do CRECI-MA, Francisco de Assis Cordeiro, fala que é preciso ter um olhar otimista para vencer os desafios trazidos pela conjuntura do COVID-19 que afetou a economia e vida das pessoas em escala mundial e que suas perspectivas para o mercado

imobiliário do Maranhão são as melhores possíveis.

“Do dia 28 de março, até aqui, tivemos que lidar com queda de 70% na arrecadação, situação que só teve uma recuperação razoável com a portaria do COFECI que instituiu o REFIS, que traz a possibilidade do corretor fazer negociações de débitos anteriores, com o mesmo valor da anuidade de 2020”, declara Assis Cordeiro.



Presidente Interventor do Creci-MA, Assis Cordeiro

Outro fator importante, para amenizar os impactos do coronavírus foi a dilatação de prazo da anuidade 2020 para assegurar as despesas e um certo aumento na receita, que ainda não é o ideal, mas está na propositura de manutenção da estrutura que temos como necessidade de se manter para garantir os serviços aos corretores”,

## Lives dão continuidade a Ciclo de Palestras do CRECI-MA para corretores



A transmissão semanal por meio Lives nas redes sociais, como Instagram, Facebook e o uso de ferramentas como o Meet (Google) e o Zoom, estão permitindo ao Conselho de Corretores de Imóveis do Maranhão (CRECI-MA) continuar com o projeto “Ciclo de Palestras” que objetiva levar educação qualificada e continuada aos corretores do Maranhão.

A iniciativa foi planejada pela diretoria do CRECI-MA tão logo a Organização Mundial da Saúde (OMS) decretar a pandemia do novo coronavírus e governos estaduais adotarem medidas de saúde para conter a disseminação vírus, proibindo aglomerações de pessoas em cursos ou aulas presenciais. As lives ocorrem a cada 15 dias, pelo perfil no Instagram do Conselho, com temas voltados ao cenário do mercado imobiliário durante a pandemia.

## Credenciamento de novos corretores

Por conta das medidas de saúde previstas em decretos estaduais do Governo do Maranhão, para evitar a disseminação do novo coronavírus, a Diretoria do CRECI-MA realizou uma breve solenidade especial de entrega de credenciais para novos profissionais do mercado imobiliário durante o mês de junho, em São Luís.

Além de observar a distância mínima entre cada corretor de imóveis que recebeu a credencial e o uso obrigatório de máscaras, a sessão teve somente leitura do juramento profissional e entrega física da carteira profissional.



# NEGÓCIO DO SÉCULO XXI

A maioria das pessoas foge das perguntas que tratam das **prioridades da vida**, como **Deus, Saúde, Família e Dinheiro**. Fogem porque não se dedicam de verdade as prioridades, é uma mentira disfarçada de verdade. Simplesmente ignoram a realidade até como forma de se proteger, para se manterem “psicologicamente saudável” e não cometerem suicídio.

**1- QUAIS AS SUAS PRIORIDADES DE VIDA? Na Vida Espiritual, familiar profissional** – quem define suas prioridades está se diferenciando dos animais e deixando de ser escravo dos instintos, como os animais. **Aqui vamos tratar da Área Financeira.**

**Você tem definido realmente as prioridades de sua vida financeira, como:**

Quando e de quanto será sua aposentadoria? R\$ .....

Você dará trabalho para seus familiares quando estiver mais velho porque não terá dinheiro para se manter?

(.....) SIM (.....) Não

Até quantos anos você acha que vai viver? 70, 80 ou mais: .....

Você será mais um na fila dos hospitais públicos ou numa maca jogada no corredor implorando por atendimento?

(.....) SIM (.....) Não

Se você perdesse sua fonte de renda hoje, quanto tempo você viveria com o mesmo padrão de vida?

1 semana, 1 mês, 1 ano, .....

**2 - Quanto você gostaria de ganhar por mês HOJE para realizar seus SONHOS?**

R\$ 1.000,00? R\$ 2.000,00? R\$ 5.000,00? R\$ 7.000,00? R\$ 10.000,00? R\$ 15.000,00?

R\$ 25.000,00? R\$ 50.000,00? ou R\$ \_\_\_\_\_ (?)

**3 - Fazendo o que você faz hoje, terá como ganhar o valor que você SONHA e DESEJA?**

( ) SIM ( ) NÃO Se SIM, parabéns VOCÊ é uma exceção.

**4 - Se NÃO, você gostaria de saber como ganhar mais do que está ganhando atualmente ou de ter um negócio próprio para aumentar sua renda SEM DEIXAR O SEU ATUAL TRABALHO? ( ) SIM ( ) NÃO**

**5 - Você teria de 2 a 4 horas por dia para trabalhar e aprender como aumentar sua renda e aprender sobre educação financeira e fazer investimentos? ( ) SIM ( ) NÃO**

**6- Você gostaria de aprender a aumentar sua renda usando o WhatsApp? ( ) SIM ( ) NÃO**

**7- Você teria um Capital de R\$ 2.300,00 para abrir seu negócio e R\$ 15,00 por dia como capital de giro para manter no início? ( ) SIM ( ) NÃO**

Acredite, tudo isso é possível, temos a solução IMEDIATA para quase todos problemas financeiros. Você pode trabalhar pela Internet, Pessoalmente, Palestras Presenciais e ajuda de profissionais experientes.

Agora, você tem informações que colocam você vários passos na frente de milhões de pessoas. Você tem que tomar a sua decisão de mudar ou não.

**Mais informações:**  
[georgecoachfinanceiro@gmail.com](mailto:georgecoachfinanceiro@gmail.com)



**Os desafios para  
alcançar o sucesso na  
carreira de finanças**

## TESTE: VOCÊ É POUPADOR OU GASTADOR?



### 1 - O QUE É A EDUCAÇÃO FINANCEIRA?

Educação Financeira é saber como ganhar, gastar, poupar e investir seu dinheiro para melhorar sua qualidade de vida e de sua família. É decidir como agir e o que fazer com o seu dinheiro. É um plano de vida, onde suas decisões atuais afetarão negativamente ou positivamente seu futuro. A educação financeira deve ser praticada desde a infância, para que não sejam formados adultos perdulários.

### 2 - INICIALMENTE, RESPONDA AS SEGUINTESS QUESTÕES:

- Você sabe medir o valor e o alcance de seu dinheiro?
- Você avalia a utilidade do bem antes de comprá-lo?
- Você sabe onde gasta o seu dinheiro?
- Seus familiares sabem o limite da sua renda?
- Seus familiares controlam os gastos de cada um?
- Você sabe a importância de economizar?

- Seus familiares sabem a importância de economizar?
- Você e seus familiares evitam desperdícios e a compra de supérfluos?
- Você está planejando sua aposentadoria?
- Você está planejando seu futuro financeiro?
- Que patrimônio você pretende ter quando se aposentar?

### 3 - VOCÊ CONHECE A SI PRÓPRIO?

Ao responder as questões acima, com honestidade e sinceridade, você passará a conhecer melhor suas preferências e prioridades, sua maneira de agir, seus objetivos de vida e sua capacidade financeira e limitações. Lembre-se: você é o único responsável pelo destino do seu dinheiro, por isso seja prudente, perseverante, determinado, busque informações, pense, pondere, avalie riscos e decida. Se você deseja viver com tranquilidade, formar patrimônio e garantir uma velhice segura, a educação financeira é a grande saída.

### 4- VOCÊ É, POUPADOR OU GASTADOR?

Este teste é para que você faça uma autoanálise de sua capacidade de poupar. Na verdade, o hábito de poupar depende muito mais de atitude e determinação do que do tamanho da sua renda. Conter o impulso de gastar dinheiro é uma questão de disciplina e força de vontade o que, para muitas pessoas é quase impossível. Para outras, economizar é um ato natural e faz parte de suas vidas. Veja em que posição você se enquadra e se a sua tendência é de ser poupador ou gastador. Anote um "X" no parêntese à esquerda nas situações que mais se aproximam de seu perfil.



## TESTE: VOCÊ É POUPADOR OU GASTADOR?

### 1. Como você faz suas compras?

- A) Sai gastando, esteja contente ou muito triste
- B) Gasta para não se sentir inferior aos seus amigos ou parentes
- C) Gasta de forma pingada e faz dívidas no cartão. Às vezes se sente mal, até se arrepende e pena para pagar
- D) Faz algumas extravagâncias sem, contudo, extrapolar o orçamento

### 2. Que percentual de sua renda você consegue poupar?

- A) Menos de 10%
- B) 10% ou mais
- C) Não sei
- D) Nada

### 3. Que percentual de suas dívidas com cartão de crédito ou débito, cheque especial, cheque pré-datado e empréstimo pessoal representa de sua renda mensal total?

- A) Até 30%
- B) 50%
- C) Não sei
- D) 40%

### 4. Se você recebesse aumento de salário, o que faria?

- A) Nada
- B) Sairia para fazer compras
- C) Jurava que dessa vez ia fazer um orçamento
- D) Compraria algo que estivesse precisando e o resto aplicaria na poupança

### 5. Como você se sente quando pensa na sua situação financeira?

- A) Triste, desanimado e não vê como sair do buraco
- B) Otimista, apesar de ter gastado muito ultimamente, mas tem certeza que logo se organizará
- C) Confiante e seguro. Você está alcançando os seus objetivos
- D) Só pensa nisso quando não consegue dormir

### 6. Você está sem dinheiro e alguém lhe convida para um passeio no fim de semana, o que você faz?

- A) Recusa o convite e promete a si mesmo que vai economizar um dinheirinho para a próxima vez
- B) Consulta o seu saldo bancário e se o cartão ainda não estourou para ver de onde pode conseguir dinheiro
- C) Aceita correndo, mesmo sem saber quanto custará o passeio
- D) Pede dinheiro emprestado. Você não é de ferro e precisa viajar



## TESTE: VOCÊ É POUPADOR OU GASTADOR?

### 7. O que você faz quando as férias chegam?

- A) Jura se controlar e não vai mais cometer excessos
- B) Só vai gastar o que separou para as férias e nada mais além disso
- C) Pede empréstimo para garantir uma grana quando retornar das férias
- D) Fica triste e toma umas e outras. Afinal você ainda está pagando dívidas das férias do ano passado e seus cartões estão com os limites estourados

### 8. Conseguiu o seu primeiro emprego, o que você faz?

- A) Faz um orçamento e separa uma parte do seu salário para a poupança
- B) Não se preocupa em aderir ao plano de previdência da empresa. Afinal ainda está longe de se aposentar
- C) Reforma seu guarda-roupa e compra móveis para o seu quarto, tudo no crediário ou parcelado no cartão de crédito
- D) Pede empréstimo ao banco ou financia seu primeiro carro zero.

### 9. Seu primeiro filho está chegando, o que você faz?

- A) Compra ou aluga uma casa/apartamento maior
- B) Convida seu companheiro (a) para uma grande viagem a dois
- C) Fica apreensivo e deprimido, pois não vai bem financeiramente
- D) Planeja um novo orçamento, pois com um filho a vida vai mudar

Gabarito: (cada resposta certa vale 10 pontos)

1) D	4) D	7) B
2) B	5) C	8) A
3) A	6) A	9) D

CONFIRA OS PONTOS:

GABARITO COM AS RESPOSTAS CERTAS

CONTAGEM DE PONTOS									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL
D	B	A	D	C	A	B	A	D	

Cada resposta certa vale **10 PONTOS**

AVALIAÇÃO

**Até 30 pontos:** Agindo dessa forma, você vai se afundar em dívidas – se é que já não afundou. Tome imediatamente o controle dos seus gastos e reverta a situação.

**De 40 a 60 pontos:** É louvável o seu esforço de colocar suas finanças em ordem. Falta apenas um pouco mais de disciplina e planejamento para conseguir economizar e realizar sonhos mais ambiciosos.

**De 70 a 90 pontos:** Parabéns! Você é sábio na arte de lidar com o seu dinheiro. Seu pé-de-meia está pronto para garantir o bem estar de sua família e uma velhice tranquila. Por favor, ensine aos amigos e parentes.





COACH FINANCEIRO

# A Importância da Educação Financeira para o Corretor de Imóveis

**Você quer ter:**

Educação Financeira?  
Segurança Financeira?  
Independência Financeira?

**Vagas  
Limitadas !**

*Essa é a sua  
oportunidade de aprender.*



## OBJETIVOS E METAS

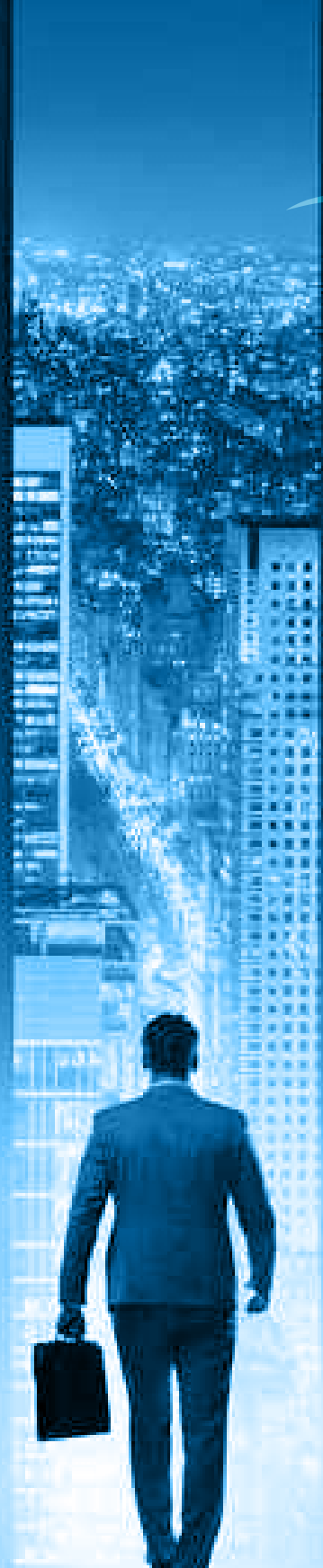
Segundo especialistas, “O planejamento financeiro é uma ferramenta para atingir o objetivo que você traçou, mas nesse caminho é prudente estabelecer as metas intermediárias que precisam ser atingidas”.

Diante disso, precisamos saber a diferença entre Meta e Objetivo, para que tenhamos facilidade em conduzir os processos, pois podem ser entendidos como sinônimos, embora nesta situação haja diferença, onde objetivo é um ponto futuro que desejamos atingir e meta são pontos intermediários até o objetivo, ou seja, todo objetivo bem sucedido é composto por metas cumpridas.

**Consulte disponibilidade de datas de palestras:**

**61 98183-7283 - 85 99798-8486**

**[georgecoachfinanceiro@gmail.com](mailto:georgecoachfinanceiro@gmail.com)**



SISTEMA  
**COFECI-CRECI**  
CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

**27 DE AGOSTO**  
**DIA INTERNACIONAL DO**  
**CORRETOR DE IMÓVEIS**

**Nosso Trabalho!**  
**é encarar todos os dias com satisfação de realizar sonhos!**