Revista

Brasília-DF, Ano XIII, número 51, dezembro de 2020

COFECI

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

Evento ONLINE e GRATUITO
saberimobiliario2020.com.br

Saber imobiliário 2020

SISTEMA COFECI·CRECI
Conselho Federal de Corretores de Imóveis
Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis
www.cofeci.gov.br

SEBRAE

homer PARCERIAS IMOBILIÁRIAS

palestrantes:

2020 o ano em que a TECNOLOGIA FOI PROTAGONISTA

Em nenhum outro momento da humanidade, conseguiríamos passar pelo desafio que vivemos este ano, sem consequências muito mais desastrosas para a economia, para a ciência e, especialmente, para o mercado imobiliário, não fosse o impacto da tecnologia.

Um segmento que costuma reverberar ante os primeiros sinais de oscilação do mercado, desta vez foi o primeiro a se mostrar positivo, a reagir diante de tanta imposição para desacelerar e a se colocar em pé, pronto para ação. Isso porque, boa parte dessa imposição favoreceu muito a tecnologia e com ela uma realidade completamente nova se descortinou para todos os profissionais envolvidos, direta e indiretamente, no mercado imobiliário e, com este cenário toda tecnologia que estava sendo planejada, estudada cuidadosamente pelas empresas e preparada para ser oferecida ao mercado, especialmente aos corretores de imóveis para os próximos anos, chegou de uma só vez.

Conteúdos raríssimos, capacitações de alto valor foram ofertadas por universidades e instituições de peso no mercado, tecnologia que muitos corretores nem pensavam em inserir, ainda, em suas rotinas tiveram seu lugar de honra nas telas das quais todos profissionais, tiveram de escolher para trabalhar, seus celulares, notebooks e outras formas de acompanhar toda essa evolução.

Durante o ano em que todos os processos tecnológicos foram significativamente acelerados tivemos a oportunidade de estar à frente deles, isso mesmo, o Homer já estava em um movimento acelerado oferecendo tecnologia de ponta para os corretores. Começamos pelas parcerias feitas através do app de forma rápida, segura, assertiva e com a garantia Homer.

Aos poucos fomos transformando a forma de se fazer parcerias, oferecendo aos corretores do Brasil uma ferramenta que fomenta as mesmas práticas dos profissionais de sucesso que são utilizadas em várias partes do mundo.

O número de corretores que se conectaram e fizeram parcerias pelo Homer aumentou significativamente e com isso entendemos que o corretor quanto mais capacitado, mais preparado está para lidar com a tecnologia e quanto mais tecnologia em seu dia a dia, mais tempo para o essencial, o atendimento ao cliente.

Colocamos nosso time para trabalhar na busca de aperfeiçoar a experiência do corretor com o Homer e outras demandas surgiram, com elas criamos mais opções de soluções para os corretores. Hoje o corretor Homer inicia o processo de parceria – 100% gratuito no app – e só precisa se preocupar com o atendimento ao cliente. Todo o trabalho repetitivo, rotineiro e que demanda tanto tempo de muitos corretores, agora pode ser entregue ao time do Homer, que está cada vez mais preparado para atender as necessidades do corretor de imóveis do futuro.

Ouvindo os corretores entendemos que podíamos fazer muito mais. Hoje o Homer conecta os corretores que tem o imóvel com os corretores que tem o cliente, mas ainda podíamos fazer muito mais, por isso lançamos em primeira mão, durante o evento Saber Imobiliário, realizado pelo Sistema COFECI CRECI, o site pessoal do Corretor Homer, site gratuito, com fotos, Creci, dados do corretor e com publicações ilimitadas, mas o Homer que sempre soube lidar bem com inovação no mercado não parou por aí.

Com o site pessoal do corretor Homer, ele deixa de ser um corretor local e passa a ser um corretor nacional. Porque no site ficarão disponíveis os imóveis dos parceiros e quando um cliente se interessar por um imóvel você continua a atendê-lo através de parceria.

Experimente o Homer.

www.homer.com.br homer

ADEUS ANO VELHO!

Iniciamos 2020 com muita fé e esperança. Tudo indicava que teríamos um crescimento de vendas em torno de 20% sobre o que fora vendido em 2019. Passado o carnaval, entretanto, o número crescente de casos de contaminação pelo coronavírus arrefeceu o ânimo de todos. Em 11 de março, veio a declaração de pandemia pela Organização Mundial de Saúde (OMS).

Logo em seguida, em 14 de março, o lockdown foi declarado em quase todo o país, em absoluto descompasso entre governos estaduais e municipais. O STF decidira que as ações de combate ao vírus seriam de competência de cada município e de cada estado, não do Governo Federal. Ninguém tinha a menor ideia de quando tudo voltaria ao normal. Com o comércio, indústria e serviços paralisados, a economia veio a zero. Não foi diferente com o mercado imobiliário.

Os Conselhos de Fiscalização Profissional, em Face da gravidade da situação, mobilizaram-se na busca de ações que produzissem algum benefício aos seus inscritos. Mas também tiveram de combater esdrúxulas proposições de parlamentares populistas – graças a Deus eram poucos -, que se aproveitaram do grave momento para "defender" o povo propondo medidas que, se aprovadas, acabariam com os Conselhos, em evidente e irreversível prejuízo à sociedade e às categorias regulamentadas.

Felizmente, o esforço conjunto dos Conselhos de Classe conseguiu debelar todas as ameaças, ou pelo menos arquivá-las temporariamente. As profissões agora respiram aliviadas. O mercado imobiliário vai muito bem. Medidas econômicas inusitadas e inesperadas reverteram completamente o cenário pandêmico, ainda no mês de maio. O volume de vendas recuperou-se e se mantém em alta. É possível que não haja crescimento em 2020. Mas, com certeza, não haverá decréscimo.

Boa leitura!

Boas festas e Feliz Ano Novo!

João Teodoro da Silva
Presidente

EXPEDIENTE

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 ADJUNTAS:
OSCAR HUGO MONTEIRO GUIMARÃES
Assuntos Pedagógicos
CLAUDEMIR DAS NEVES
Fiscalização Nacional
MÁRCIO FERREIRA BINS ELY
Assuntos Legislativos
LUIZ FERNANDO PINTO BARCELLOS
Avaliações Imobiliárias
PASCHOAL GUILHERME DO NASCIMENTO RODRIGUES
Assuntos Institucionais

DIRETORIAS ADJUNTAS:
MARIA DE FÁTIMA SILVEIRA FREIRE SOBRAL
Integração Feminina
EDINEIDE ALBUQUERQUE DE CARVALHO
Integração Feminina Adjunta
CELSO PEREIRA RAIMUNDO
Inovação e Tecnologia
RÔMULO SOARES DE LIMA
Contratos e Convênios

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)**
Revisão Ortográfica: **Lorena de Sousa Lobo**
Colaboram nesta edição: **Assessorias de Comunicação dos Crecis de AL, AM/RR, BA, CE, DF, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA/AP, PB, PE, PR, RJ, RN, RO, RS, SC, SE e SP**
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

ÍNDICE

Revista do **COFECI**
Ano XIII - Número 51
Edição de dezembro de 2020

Artigo

Sua carteira imobiliária integrada ao Mundo **pg. 6**

Economia

Sale lease back **pg. 7**

Pelos Crecis

CRECI-SP: Blitz do CRECISP flagra pseudocorretores na região metropolitana de SP **pg. 8**

CRECISP promove reuniões com profissionais de todo o Estado **pg. 9**

Parceria entre CRECISP e Centro Paula Souza apresenta curso de TTI EaD **pg. 10**

Conselho realiza prova final do PROECCI **pg. 11**

CRECI-RS: Mais de 1.700 credenciais entregues até novembro de 2020 **pg. 12**

Expectativas

Tendências para 2021 **pg. 14**

CRECI-AM/RR: intensifica atividades em Boa Vista-RR **pg. 15**

CRECI-RJ: Creci-RJ amplia os Canais de Comunicação **pg. 16**

PodCast e Webinar Creci+ **pg. 17**

CRECI-PA/AP: Atividades da 12ª Região retornam gradativamente à normalidade **pg. 18**

Atividades de Fiscalização mantêm a Legalidade do Exercício Profissional e a Segurança do Mercado **pg. 19**

Linha de Crédito

Uma nova Linha de Crédito Imobiliário **pg. 20**

CRECI-RN: Diretoria do Creci-RN recebe prefeito de Natal **pg. 21**

CRECI-DF: CRECI/DF fecha o cerco para o exercício ilegal **pg. 22**

CRECI/DF adota medidas para auxiliar corretores de imóveis **pg. 23**

Home Office

Trabalho remoto e seu potencial **pg. 24**

CRECI-PB: Creci-PB cria, de forma inédita, Comissão da Diversidade Sexual e de Gênero **pg. 25**

CRECI-GO: firma parcerias em prol da categoria **pg. 26**

CAPA

Projeto Saber Imobiliário inova e conquista Corretores do todo o País.

Mais de 35 mil interações foram registradas nos cinco dias do evento. **pg. 27**

CRECI-BA: Quase pronta NOVA SEDE **pg. 30**
CRECI BAHIA está on! **pg. 31**
CRECI-MG: Creci-MG cria canal exclusivo para funcionários **pg. 32**
Fiscalização ativa **pg. 33**

Novo Boom
Um Novo Boom Imobiliário **pg. 34**

CRECI-PE: Um sonho da categoria do interior se torna realidade: a implantação da Delegacia Regional do Agreste com fiscalização permanente. **pg. 35**
CRECI-CE: Balanço 2020 - Ações da diretoria do Creci Ceará **pg. 36**
TV CRECI CEARÁ **pg. 37**

Educação Financeira
Seja um educador financeiro dos seus clientes **pg. 38**

CRECI-MA: realiza solenidade de entrega de carteiras em novembro **pg. 39**

Lei
Cuidados com a Lei Geral de Proteção de Dados **pg. 54**

CRECI-ES: Programa de Regularização dos Corretores de Imóveis e Imobiliárias **pg. 41**

Reflexo
Reflexo do preço dos materiais de construção no custo dos imóveis **pg. 42**

CRECI-RO: Mensagem do Presidente **pg. 43**
CRECI-SC: CRECI/SC entrega credencial número 40.000 **pg. 44**
CRECI-AL: Evento da Ademi-AL tem participação expressiva dos corretores de imóveis **pg. 45**

Qualificação
Tributo à Honestidade, em tempo de eleição **pg. 46**

CRECI-SE: 2020 - um ano que ganhamos ou perdemos? **pg. 47**
CRECI-MS: apresenta plano de ação e orçamento para 2021 **pg. 48**

Garantia Locatícia
Imóvel residencial como Garantia Locatícia **pg. 49**

CRECI-PR: CRECI-PR une Mercado Imobiliário em prol das Campanhas Outubro Rosa e Novembro Azul **pg. 50**
CRECI-MT: intensifica fiscalização no interior do estado **pg. 51**

Câmaras Recursais
Sistema COFECI-CRECI realizou as últimas Câmaras Recursais, de 2020 em sua sede no período de 18.11. à 11.12 **pg. 52**

Avaliação
Avaliação de imóveis deve ser feita por corretor de imóveis **pg. 54**

CRECI-RJ
Creci-RJ amplia os Canais de Comunicação **pg. 14**

CRECI-DF
CRECI/DF adota medidas para auxiliar corretores de imóveis **pg. 19**

iGlobal é uma plataforma digital em conformidade com o Edital Público 002/2018, do Sistema COFECI-CRECI e Convênio Público Privado para concessão de apoio institucional para a criação e implementação de melhorias digitais que contribuirá para a conectividade do mercado imobiliário nacional com o internacional.

E como funciona?

A plataforma iGlobal tem APIs (*filtros de acesso*) customizadas, que permitem às imobiliárias a integração de suas captações (ou *no exterior "listings"*) ao Portal www.realtor.com/international/br da NAR (EUA), estejam elas em portais imobiliários, CRMs ou em seu próprio site. Essa conexão oferece acesso a mais de 40 milhões de visitantes únicos mensais, para seus imóveis em nível mundial.

O primeiro passo é simples e gratuito: o cadastro é feito diretamente na plataforma, em nome da imobiliária. Após validação, o cliente recebe seu acesso e já pode fazer a integração e a subida ("upload") dos dados dos imóveis, seguindo o "passo a passo", na "Dashboard" ou Painel de Controle.

Parceria com CRMs

Fizemos parceria com alguns dos principais CRMs do mercado como Ingaia, Vista Soft, Sigavi 360, Jetimob, Base Soft e outros que estão a caminho.

Essa parceria permite vantagens como a automatização do mapeamento e atualização das captações, segundo os requisitos do portal Realtor.com.

Isso dá mais agilidade ao negócio e permite aos profissionais focarem-se mais em seus clientes.

RN 36

Mais um benefício às imobiliárias cadastradas no iGlobal www.iglobal.com.br é fazer parte do Cadastro Geral de Clientes (*também conhecido como "Roster" no exterior*), que será treinado em outra importante área da plataforma, o portal RN 36.

A RN 36 ou corretamente Resolução Normativa 36, assinada pelo Governo Federal, em 2018, (vide na plataforma) trata do incentivo para obtenção de visto de residência a estrangeiros, por investimento imobiliário no Brasil e deverá impactar positivamente na economia do País, em setores como o imobiliário, turístico, etc.

As principais fontes de referência que mapeiam os investimentos em nível global, como *FDI (Foreign Direct Investiment)* e a *Henley & Partners*, confirmam a forte tendência de busca de boas opções de investimento e uma segunda residência em países com livre acesso a muitos outros, como é o caso do Brasil.

E diante de todo esse efervescente cenário, oferecemos os caminhos e recursos certos para que corretores e imobiliárias possam estar cada vez mais conectados a oportunidades sem fronteiras.

SALE LEASE BACK:
CONTROLES DE INTEGRIDADE E RISCOS QUE TRANSITAM PELOS MERCADOS FINANCEIRO E IMOBILIÁRIO

A economia atual trabalha com ativos diversificados e significativamente voltados para as necessidades de cada atividade econômica. A especialização das funções de cada ativo nos faz questionar a conveniência da manutenção de bens imóveis junto ao patrimônio de organizações que não se dedicam ao mercado imobiliário.

Nesse sentido, a operação de venda e depois de locação do mesmo imóvel de volta pode auxiliar as empresas a investir na sua atividade fim sem estarem sujeitas à incidência de consideráveis taxas de juros bancários.

O contrato de *Sale Lease Back* - SLB é uma forma de arrendamento mercantil, também denominada "leasing de retorno". Trata-se de uma espécie de contrato em que a empresa aliena um ativo operacional – normalmente um imóvel – e logo após firma contrato de locação para manter a sua posse. Assim agindo, a organização obtém recursos valiosos para o negócio – sua atividade fim – e ainda continua a utilizar o bem.

Não se trata de um empréstimo nem de oferecimento do imóvel em garantia, pois a vendedora, em princípio, não comprará de volta o bem negociado, apenas pagará aluguel pela sua utilização ao longo do período acertado. Com isso, o capital reinvestido no negócio será mais barato.

Na maioria das vezes, os contratos de *sale lease back* são firmados entre empresas proprietárias de imóveis, que se espera estejam solidamente organizadas e estruturadas – embora em princípio não atuantes no ramo imobiliário – e fundos de investimento imobiliário, cujo interesse está exatamente na solidez da organização e do desempenho da atividade fim da empresa alienante/locatária.

Por se tratar, o mercado financeiro, de uma seara bastante controlada da atividade econômica, os contratos de SLB são precedidos de criteriosas pesquisas, *due diligences* de integridade, a respeito, tanto da situação documental e registral do imóvel, quanto da saúde da empresa locatária, realidade esta que realça a importância da qualidade e da atenção dos profissionais que se dedicarão à esta análise de riscos.

Em um momento em que as taxas de juros estão em queda no cenário interno e o crescimento do investimento em Fundos de Investimento Imobiliário – FII é significativo, a procura das entidades gestoras dos FII por organizações indiscutivelmente sólidas e que possuam ativos imobiliários atrativos é grande.

A segurança é a chave para o funcionamento das operações, mas a certeza de que as empresas proprietárias, futuras locadoras, possuem as características e organizações desejadas para efetivamente cumprirem suas obrigações, bem como de que os seus imóveis também atingem o patamar de segurança e previsibilidade necessário aos acionistas dos FII é objetivo que só pode ser atingido por meio de eficazes análises prévias de integridade e de riscos.

Cada vez mais imprescindível, portanto, tem se tornado o trabalho dos profissionais que instrumentalizam, especialmente por meio de análises prévias de integridade e de riscos, as operações de *sale lease back*.

Eduardo de Avelar Lamy - Advogado. Consultor em *Compliance*

Blitz do CRECISP flagra pseudocorretores na região metropolitana de SP

Em outubro, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo realizou uma blitz para a fiscalização de loteamentos irregulares na região do município de Santa Isabel.

A ação foi feita em parceria com a Prefeitura do município e teve o apoio da Polícia Ambiental. Um grupo de 20 agentes do Conselho se dirigiu ao local do loteamento, na Estrada Ouro Fino, em área de proteção de mananciais próxima ao Rio Paraíba do Sul. Acompanhados de 05 policiais, eles conseguiram impedir que uma família fosse vítima de dois falsos corretores de imóveis, que estavam vendendo lotes sem a regulamentação e autorização da prefeitura.

Moradores da Zona Leste da Capital, a família havia se interessado por uma oferta feita nas redes sociais, anunciando terrenos de 1.000 metros quadrados por R$ 30 mil, com pagamento facilitado. Quando os agentes do CRECISP chegaram ao local, a família estava lá, conhecendo a área com os pseudocorretores, sem ter conhecimento do parcelamento irregular.

O anúncio já havia atraído diversos compradores por combinar a beleza do lugar a um preço bem abaixo do real. O proprietário da área estava presente e disse que já tinha um contrato de gaveta por meio do qual negociara o terreno com investidores interessados no parcelamento do solo.

Ao final da operação, os pseudocorretores, o proprietário do lote e a família vítima foram conduzidos à Delegacia de Santa Isabel para prestar depoimentos e esclarecer o caso.

A fiscalização do CRECISP também ocorreu em outros 30 pontos nas cidades de Itaquaquecetuba, São Bernardo do Campo e em diversas regiões da Capital.

Como resultados, foram emitidos 59 autos de constatações, 01 notificação e 05 pessoas foram autuadas pelo exercício ilegal da profissão, por anunciarem a comercialização de lotes irregulares pelas redes sociais.

A ação do CRECISP em Santa Isabel teve destaque na TV e motivou um agradecimento especial da presidente do COMDEMA – Conselho Municipal de Defesa do Meio Ambiente da cidade, Elza Geneci dos Santos.

Para o presidente do Conselho Regional, José Augusto Viana Neto, o êxito desse trabalho culmina quando se consegue evitar prejuízos à sociedade. “Ficamos muito satisfeitos pois conseguimos impedir que uma família destinasse suas economias à aquisição de um terreno totalmente irregular, das mãos de falsos corretores. Essa é a melhor recompensa que os analistas de conformidade do CRECISP podem receber em seu dia a dia.”

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

CRECISP promove **reuniões com profissionais de todo o Estado**

Estamos isolados, mas não sozinhos. Com essa proposta, o Conselho tem estreitado laços com os profissionais de todo o Estado, buscando ouvir seus relatos a respeito de como estão superando esse momento mundial tão atípico.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, vem participando de videoconferências agendadas com corretores de inúmeros municípios, com o objetivo de conversar, trocar ideias e receber as sugestões dos inscritos paulistas.

Nas últimas semanas, Viana manteve contato com os colegas de Franca, Salto, Itatiba, Peruíbe, Caieiras, Vargem Grande Paulista, Ribeirão Pires, Votorantim, Itapetininga, Itaquaquecetuba, Cajamar, Jaú, São Sebastião, Hortolândia, Embu das Artes, Arujá, Paulínia, Santa Bárbara D'Oeste, Vinhedo e Mogi Guaçu. A ideia é estender esses encontros virtuais ao maior número de municípios possível, para que haja um canal de comunicação de grande eficácia, levando orientações do Conselho a todas as cidades que compõem as delegacias.

"Estamos registrando reivindicações, críticas, elogios, enfim, dando a oportunidade de os corretores se manifestarem sobre a situação do mercado imobiliário no Estado. Acreditamos que o diálogo é uma ferramenta excepcional para que consigamos atingir a excelência de nosso trabalho", ponderou o presidente.

Atuação de membros do Conselho **reitera o valor dos profissionais**

Quando ingressam na carreira de corretor de imóveis, muitos profissionais não sabem que o CRECISP conta com diversas comissões e grupos de trabalho, compostos por inscritos que dedicam parte de seu tempo às atividades socio-administrativas da entidade.

E essa participação voluntária dos profissionais se estende às questões relacionadas à categoria. As pessoas que desejam se tornar corretores, por exemplo, têm seus pedidos de inscrição verificados pela Coapin – Comissão de Análise de Processos Inscricionários.

Além disso, os corretores também desenvolvem atividades na área de Loteamentos, Conciliação (Jucon), e Ética e Fiscalização Profissional (Cefisp). No mês de novembro, os números das CEFISPs já indicavam o sucesso dessas ações: em duas semanas, as comissões das cidades de São José do Rio Preto, Sorocaba, São José dos Campos, Caraguatatuba, Rio Claro, Santos, Marília, Americana e São Carlos, além das 4 turmas da Capital julgaram 1.028 processos.

Os mais de 2.000 profissionais que atuam pelo Conselho – entre delegados, conselheiros, e membros de comissões e grupos – têm peso decisivo, reafirmando o comprometimento com a categoria e com a sociedade.

Parceria entre CRECISP e Centro Paula Souza apresenta curso de TTI EaD

No dia 05 de novembro, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, participou da solenidade de lançamento oficial do curso de Técnico em Transações Imobiliárias, na versão EaD, desenvolvido em conjunto com o Centro Paula Souza (CPS).

O anúncio foi feito durante uma live, transmitida do Palácio dos Bandeirantes, que contou, também, com a presença do vice-governador de SP, Rodrigo Garcia; da secretária de Desenvolvimento Econômico, Patrícia Ellen; da diretora-superintendente do Centro Paula Souza, Laura Laganá; e do diretor do Grupo de Estudos de Educação a Distância do CPS, Rogério Teixeira.

Em uma sala vip online, acompanharam o lançamento o presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva; diversos presidentes de CRECIs, conselheiros e membros de grupos de trabalho.

Rodrigo Garcia, que também é corretor de imóveis, relembrou momentos de sua inscrição no CRECISP, e demonstrou grande satisfação por essa conquista para a categoria. "O corretor de imóveis é um mediador de sonhos, que assume uma grande responsabilidade ao lidar com seus clientes. Nesse sentido, é fundamental que ele esteja cada vez mais capacitado para o exercício dessa atividade."

A diretora do CPS agradeceu a parceria do CRECISP, explicando que o curso de TTI começará a ser oferecido já no próximo semestre de 2021. "Serão, inicialmente, 400 vagas divididas em 33 Escolas Técnicas Estaduais (ETECs), nos municípios de Adamantina, Atibaia, Birigui, Campinas, Caraguatatuba, Dracena,

Franca, Guariba, Guarujá, Ibaté, Jaú, Mogi das Cruzes, Mauá, Praia Grande, Peruíbe, Piracicaba, Porto Ferreira, Rio Grande da Serra, São Pedro, Sorocaba, São Vicente, São Sebastião, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, São Paulo e Votorantim. E temos certeza de que a demanda nos levará a dobrarmos o número de vagas muito em breve", comentou Laganá.

Para a secretária Patrícia Ellen, a carga horária de 800 horas é um diferencial que posiciona esse curso em outro patamar. "É praticamente uma graduação, com um conteúdo vasto e abrangente das principais disciplinas necessárias para o desempenho desses profissionais", destacou.

Ellen também colocou a Univesp – Universidade Virtual do Estado de SP – à disposição para o desenvolvimento de cursos específicos aos corretores de imóveis, ampliando as possibilidades de ensino e expandindo a educação digital para o mercado imobiliário.

O professor Rogério, coordenador do projeto, comentou que todo o material foi elaborado para que o aluno aprenda de forma leve, por meio de videoaulas dinâmicas e com uma linguagem dialógica. "Nesse sentido, todo o acervo do CRECISP foi de grande valia, ampliando o conteúdo didático."

O presidente Viana disse que o novo curso de TTI veio para sedimentar a formação dos novos corretores, oferecendo outro cenário ao mercado. "Quando o profissional recebe todas as instruções para o exercício de sua função, toda a sociedade se beneficia, pela qualidade desse trabalho e pela segurança da intermediação. A missão do CRECISP é, justamente, a de dar tranquilidade às negociações e isso só é possível quando as transações são conduzidas por corretores gabaritados e muito bem preparados."

A matrícula para o novo curso de TTI está vinculada à aprovação no vestibulinho das ETECs, cujas inscrições estão abertas até dezembro (informações no site do Centro Paula Souza).

Conselho realiza **prova final do PROECCI**

O CRECISP liberou a inscrição para o exame final do Programa de Educação Continuada ao Corretor de Imóveis (PROECCI) – Avaliação Imobiliária, para 1.367 corretores que fizeram a conclusão desse curso. Desse total, 956 profissionais agendaram a presença, embora tenham comparecido ao local somente 792 corretores. O Conselho deixou a critério dos inscritos o horário para sua participação na prova, distribuindo-os em duas turmas com o intuito de evitar aglomerações. No período da manhã, houve 535 presenças; e no período da tarde, 257 participantes.

Desde o início do isolamento social, o Conselho se viu impossibilitado de reunir, de maneira presencial, os grupos de alunos que estavam finalizando esse módulo para o exame de conclusão. Com isso, as turmas encerradas estavam no aguardo até que o evento fosse liberado.

O CRECISP, então, preparou uma força tarefa com seus funcionários para que a prova fosse aplicada de forma tranquila e em total segurança aos participantes.

Na entrada, os corretores tiveram medida a temperatura e acesso a álcool em gel para a higienização de mãos e objetos. Os participantes foram distribuídos em turmas de 20 alunos alocadas nas salas de aula do Colégio da Polícia Militar, que cedeu o espaço para o Conselho.

Em nenhum momento houve aglomeração, seja no cadastramento ou nas salas, onde todos, obrigatoriamente, usaram máscaras ao longo da prova.

Corretores de outras cidades e estados aproveitaram a oportunidade para terminar esse ciclo de estudos e obter a certificação para a inscrição no CNAI – Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários.

Para que aqueles que não se sentiram à vontade ou que tiveram algum impedimento em participar, o CRECSIP irá liberar, no futuro, novo agendamento para que todos possam concluir o PROECCI.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, acompanhou o evento de perto e falou sobre a importância desse projeto para os profissionais. “O PROECCI se transformou em uma ferramenta essencial para aqueles que buscam um aprimoramento em sua formação. A avaliação é uma das tarefas mais importantes do corretor e é ela que influencia, de forma decisiva, o fechamento dos negócios. Essa certificação vai agregar mais valor aos currículos desses colegas.”

CRECI-RS

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

Grupo Especial de Agentes Fiscais - GEAF (Período antes da pandemia)

Combate ao exercício ilegal

Com intenso trabalho realizado pelos agentes ficais do CRECI-RS, o combate ao exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis e seu acobertamento é prioridade para a fiscalização. Foram quase 14 mil visitas realizadas, e lavradas 1560 autuações por exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis até outubro de 2020. As autuações por exercício ilegal são encaminhadas ao Ministério Público Estadual de acordo com o artigo 47 da Lei de Contravenções Penais. Mesmo com o cenário atual de pandemia, os resultados se mantiveram positivos. A equipe que é formada por 16 agentes fiscais, realiza ações por todo estado do Rio Grande do Sul, visitando imobiliárias, feiras relacionadas ao setor imobiliário e atendendo denúncias.

Confira os números da fiscalização

ATOS DE FISCALIZAÇÃO	
Visitas	13.951
Autos de Constatação / Registro de Visitas	12.099
Notificações	942
Autuações Exercícios Ilegal	1.560
Termo Circunstanciado ou Boletim de Ocorrência	247
Total de Diligências Realizadas	1.838
Agentes Fiscais (quantidade)	16

Mais de 1.700 credenciais entregues até novembro de 2020

Mesmo em um ano atípico onde fomos todos afetados pela pandemia, o CRECI-RS não abriu mão de sua atribuição legal de realizar a inscrição de novos corretores de imóveis e novas imobiliárias. O esforço tem o objetivo de manter o mercado imobiliário altivo e oxigenado. Cumprindo todos os protocolos de prevenção à contaminação do COVID-19, como distanciamento, uso de máscaras e sanitização de ambientes, atingimos a marca de 1783 credenciais entregues até o fim do mês de outubro. O CRECI-RS reafirma o compromisso de fortalecer o mercado imobiliário e zelar pela conduta ética dos profissionais e empresas do segmento.

Confira os números abaixo:

DATA	DELEGACIA	P. FÍSICA	P. JURÍDICA	JUBILADO	TOTAL
06/01/2020	Erechim	1	-	-	11
07/01/2020	Passo Fundo	13	-	1	14
10/01/2020	Lajeado	12	3	-	15
16/01/2020	Gravataí	10	2	-	12
24/01/2020	Capão da Canoa	1	2	-	13
25/01/2020	Santa Maria	45	3	1	49
31/01/2020	Torres	8	2	-	10
01/02/2020	Novo Hamburgo	22	3	-	25
04/02/2020	Porto Alegre	69	15	6	90
07/02/2020	Gravataí	12	-	-	12
08/02/2020	Tramandaí	13	1	-	14
29/02/2020	Passo Fundo	11	-	-	11
09/03/2020	Santa Cruz do Sul	9	2	-	11
10/03/2020	Porto Alegre	69	11	3	83
13/03/2020	Pelotas	39	3	-	42
13/03/2020	Rio Grande	21	-	-	21
TOTAL					433

ENTREGA DE CREDENCIAIS EM GABINETE - PERÍODO DA PANDEMIA	
Pessoa Física	Pessoa Jurídica
Total: 1.209	Total: 141

PORTAL DE DESCONTOS EXCLUSIVOS

No site os Corretores de Imóveis, em situação regular no CRECI-RS, tem acesso aos **descontos e vantagens** nas mais de **300 empresas parceiras** do Clube de Benefícios.
Apresente sua carteira profissional e aproveite os descontos!

Acesse o site e saiba mais:
www.creci-rs.gov.br/ClubeDeBeneficios

SISTEMA COFECI·CRECI
CRECI·RS
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS
3ª REGIÃO - RS

Tendências para 2021

Ano chegando ao fim. É hora de pensar no ano novo, e preparar-se para o que vier, de acordo com as projeções, para enfrentar a nova realidade. O ano de 2020 foi bastante interessante, apesar da pandemia. A economia brasileira, em especial o mercado imobiliário, enfrentou severa recessão, entre 2014 e 2018. A retomada do crescimento veio em 2019, mas foi interrompida pela pandemia. A crise, no entanto, passou rápido. Menos de dois meses depois de iniciado o isolamento social, o mercado imobiliário reagiu e, praticamente, voltou ao nível do final de 2019.

Iniciamos 2020 com ótimas perspectivas. O mercado cresceu 0,3% em 2019, segundo o IBGE, sinalizando o fim da recessão. A venda de imóveis poderia crescer em torno de 20% no ano, tendo em conta a reativação da demanda reprimida durante os anos 2014/2018. No primeiro trimestre de 2020, mesmo com a pandemia decretada em 14 de março, a venda de apartamentos novos registrou elevação de 26,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. No segundo trimestre, apesar do vírus, o crescimento foi de 10,5%, comparado com o do ano anterior, segundo a ABRAINC – Associação Brasileira de Incorporadores Imobiliários.

Fatores econômicos inusitados promoveram forte reação positiva do mercado, verificada no mês de maio de 2020, mesmo com o recrudescimento da COVID-19. A taxa SELIC, definida pelo Banco Central, que serve de parâmetro para a economia, saiu de 6,5% em agosto de 2019 para estabilizar-se em 2% ao ano. A queda nos juros das aplicações financeiras foi imediata. Na outra ponta, os juros para obtenção de empréstimos baixaram sensivelmente. Economistas afirmam que a SELIC não passará de 2,75% em 2021, o que continuará favorecendo a compra de imóveis.

Com as inversões financeiras em baixa e sem perspectivas de crescimento, quem tem recursos aplicados nesse segmento sente-se atraído pelo mercado imobiliário. Afinal, este tipo de investimento, além de segurança institucional, oferece solidez patrimonial. A expectativa é de que o rendimento em aluguéis, que pode chegar a 6,0% ao ano, além da valorização imobiliária, compense as perdas com o mercado financeiro. Mesmo que a taxa SELIC surpreenda e cresça mais do que o previsto, a venda de imóveis deve continuar em alta. Vejamos porquê.

Em 2014, a taxa SELIC estava em 14,5% ao ano. Quem comprou naquela época um imóvel financiado em 18 anos, no valor de R$ 500 mil, assumiu uma prestação mensal em torno de R$ 6 mil. O mesmo imóvel, atualmente, teria uma parcela mensal de financiamento de cerca de R$3,5 mil. Por isso, hoje em dia, vale muito a pena comprar imóvel financiado no Brasil. Os juros médios do financiamento habitacional estão em seis por cento ao ano, e assim devem continuar. Sem dúvida, trata-se da linha de crédito mais barata atualmente no país.

A demanda reprimida durante a pandemia deve reativar-se em 2021, com o retorno da economia à normalidade. Há, inclusive, economistas que defendem a ideia de que viveremos um novo boom imobiliário, maior do que o registrado nos anos 2008/2013. A economia, em 2020, deve encolher menos do que a média mundial, em torno 5%. A previsão é de que o PIB cresça em torno de 3,5%, e a inflação permaneça na casa dos 3% em 2021. O dólar ficará em torno de R$ 5,10, incentivando o agronegócio, que exporta 75% de sua produção, e incrementando também o mercado imobiliário.

João Teodoro da Silva
Presidente - Sistema Cofeci-Creci

CRECI-AM/RR

Por: Assessoria de imprensa CRECI-AM/RR
Fotos: CRECI-AM/RR

CRECI AM/RR
intensifica atividades em Boa Vista-RR

Dr Gabriel Beckman, Dr. Anderson Almeida, Francisco Maciel e Davi Santos.

Entre os dias 09 à 13 de novembro o CRECI AM/RR, representado pela equipe de Fiscalização e Assessoria Jurídica, esteve na capital roraimense para proceder com as suas atividades de praxe.

Nesta ocasião, a equipe da fiscalização visitou loteamentos na área metropolitana, flagrou e autuou falsos corretores de imóveis praticando o exercício ilegal da profissão e acompanhou a Assessoria Jurídica em visitas ao Ministério Público do Estado e à EMHUR (Empresa de Desenvolvimento Urbano e Habitacional), secretaria municipal responsável pela fiscalização de loteamentos urbanos, estreitando com isto, o relacionamento entre estas entidades, cujo objetivo é combater os loteamentos irregulares e ilegais na cidade de Boa Vista-RR.

A Assessoria Jurídica do CRECI AM/RR também prestou o devido suporte às audiências da Turma Julgadora realizadas nos dias 11 e 12 de novembro, culminando em diversos processos administrativos disciplinares julgados.

Paulo Júnior Carvalho Mota
Presidente do CRECI AM/RR

Corregedoria de Justiça de Roraima
recomenda a inclusão do nome do corretor de imóveis na escritura pública de compra e venda de imóveis

Mais uma vitória foi conquistada para os profissionais que atuam em Boa Vista-RR em decorrência da Recomendação nº 12 de 24 de setembro de 2020, emitida pela Corregedoria Geral de Justiça do Estado de Roraima, órgão fiscalizador dos Cartórios Judiciais e Extrajudiciais, representado pelo seu Corregedor Geral Desembargador Almiro Padilha.

A formalização do documento ocorreu no dia 14/10/2020 na sede do referido órgão, e contou com a presença do Presidente do CRECI AM/RR, Sr. Paulo Júnior Carvalho Mota, acompanhado do Delegado Regional do CRECI AM/RR em Boa Vista/RR, Sr. Reginaldo Barroso de Lima, e além da presença do Corregedor, também se fizeram presentes o Dr. Breno Coutinho (juiz corregedor) e Dr. Joziel Loureiro, Tabelião Registrador do Cartório Loureiro, o qual muito se empenhou para esta conquista em prol da categoria de corretores de imóveis. Na reunião ficou evidente a importância de constar na escritura pública de compra e venda de imóveis, o nome, CPF e número do CRECI da pessoa, física ou jurídica, que participou da intermediação imobiliária.

O CRECI AM/RR também já está articulando com os órgãos e autoridades competentes para que esta conquista chegue ao estado do Amazonas, pois vale salientar que em outros momentos este Conselho já enviou formalmente esse projeto para diversos vereadores e deputados estaduais que não deram muita importância. Ante a inércia por parte dos parlamentares locais, percebe-se que só procuram esta Autarquia Federal em período de eleição, com o objetivo único e exclusivo de angariar votos.

Dr. Joziel Loureiro, Almiro Padilha, Reginaldo Barroso, Paulo Júnior e Breno Coutinho.

Creci-RJ amplia os Canais de Comunicação

Recentemente, Conselho lançou canal no Telegram e estreou no Linkedin

Além dos já tradicionais e consolidados canais de comunicação utilizados pelo Conselho para se manter próximo dos corretores de imóveis e da sociedade, o Creci-RJ busca sempre inovar, aprimorando a forma de levar conteúdo relevante para o público-alvo.

Pensando nisso, o Conselho lançou no último dia 16 de novembro o canal da instituição no Telegram. Trata-se do mais novo projeto de comunicação do Conselho. Aproximar o corretor de imóveis do que acontece no Creci-RJ, fomentar os profissionais com informações do mercado imobiliário e trazer novidades diárias são alguns dos benefícios que o novo serviço proporciona. Portanto, o objetivo principal do Conselho com esta ação é proporcionar diariamente aos profissionais um catálogo de notícias e informações relevantes do mercado imobiliário.

Por que o Telegram e não o Whatsapp? As funções básicas são parecidas entre as duas ferramentas, mas o Telegram possibilita a criação de canais (como o divulgado pelo Conselho), onde as pessoas podem se inscrever e receber conteúdo. Outro detalhe é que tanto os participantes do canal, como o administrador não têm os seus números telefônicos divulgados, o que permite uma privacidade entre os participantes.

No portal do Conselho há uma página exclusiva sobre como se inscrever no Canal do Creci-RJ no Telegram. Acesse e fique por dentro das principais novidades do setor imobiliário:

https://creci-rj.gov.br/telegram-creci-rj/

Outra novidade implantada foi a estreia do Conselho no LinkedIn, rede social que estimula os relacionamentos profissionais. Pode-se dizer que é uma grande plataforma de networking que auxilia os profissionais no sentido de ampliar as redes de contatos e realizar parcerias.

É possível trocar informações, recomendar colegas de trabalho, parabenizar amigos que receberam promoções ou estão comemorando aniversário de empresas e conhecer gente nova.

Siga a nossa página e marque sempre o Conselho nas suas publicações:

https://www.linkedin.com/company/crecirj

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

Webinar Creci +
O ponto de encontro da informação

SISTEMA COFECI - CRECI
CRECI·RJ
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - 1ª REGIÃO/RJ

PodCast e Webinar Creci+

Neste período de pandemia foram lançados desafios para toda nossa sociedade. Empresas implantaram o trabalho em Home Office, assim como muitos corretores de imóveis também fizeram. O Conselho, durante esse período, criou outros programas e conteúdos online para o corretor de imóveis consumir.

Seguindo uma tendência, o **PodCreci** veio trazer conhecimento em forma de Podcast, um formato oriundo do rádio no qual o destaque continua sendo justamente a possibilidade de ser absorvido enquanto se realiza outras atividades. O corretor de imóveis, diante da correria do dia a dia, está com cada vez menos tempo e busca fazer com que esse pouco tempo que ele dispõe seja o mais útil possível, tendo acesso a um conteúdo de qualidade. É possível ouvir o PodCreci na sua plataforma de áudio preferida.

Acesse já o PodCreci:
https://creci-rj.gov.br/podcreci-o-novo-podcast-do-creci-rj/

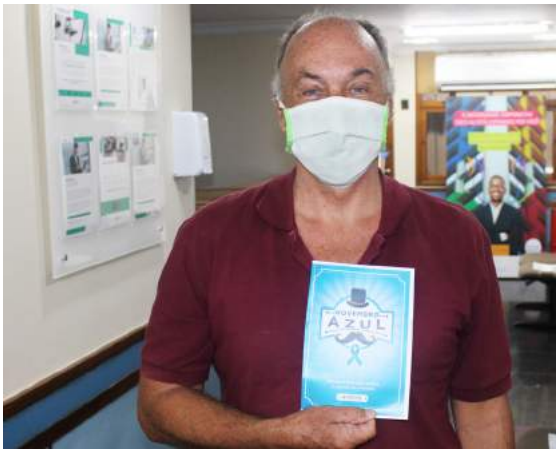
Para maior participação do público, o Conselho promove toda quarta-feira o **Webinar Creci+**. Uma live no nosso canal no Youtube (TV Creci Rio) que conta com excelentes palestras de profissionais de grande relevância no mercado. O corretor que acompanha ao vivo o Webinar ainda pode fazer perguntas no chat e com isso tirar dúvidas pertinentes ao assunto, mas para quem não pode acompanhar ao vivo, o programa fica salvo como um vídeo e pode ser assistido a qualquer momento.

O corretor conta com um ótimo conteúdo em diferentes formatos para aprimorar a atuação no mercado.

Ações do Conselho no **Outubro Rosa** e **Novembro Azul**

Durante o ano de 2020, apesar de todos os impedimentos que foram postos pela pandemia, o Conselho realizou diversas campanhas e ações principalmente voltadas para a saúde e bem-estar dos corretores de imóveis. Nos meses de Outubro e Novembro, ao redor do mundo, são promovidos projetos relacionados aos cuidados e prevenção de doenças graves, como o câncer. E o Creci-RJ não poderia ficar de fora. Assim, promoveu belíssimas iniciativas para ambos os meses. Com a distribuição de folhetos explicativos, trazendo informações essenciais, o Conselho atingiu os corretores não só da capital, mas também nas Delegacias Regionais, aumentando o alcance de informações cruciais para a saúde destes profissionais.

E as iniciativas tiveram grande aceitação da categoria. Para o corretor de imóveis, Christoph Hundertmark, essas ações precisam ser cada vez mais valorizadas:



-Trata-se de uma iniciativa muito importante e que deve ser enaltecida. A prevenção é fundamental para conscientizar em relação à doença. Então o Conselho está de parabéns em promover esse debate fundamental.

No portal do Creci-RJ (www.creci-rj.gov.br) é possível acompanhar em detalhes todas as iniciativas desenvolvidas pela instituição.

Atividades da 12ª Região
retornam gradativamente à normalidade

Cumprindo os protocolos das autoridades sanitárias e adotando todas as precauções recomendadas para evitar o contágio da Covid-19, os dirigentes do Sistema COFECI-CRECI, a nível nacional, e dos CRECIs regionais, têm estado em permanente atividade na defesa dos interesses dos profissionais do mercado imobiliário e no fortalecimento da credibilidade e no crescente prestígio pela importância que os corretores de imóveis representam para a economia do país.

Na última semana, a diretoria esteve em reunião mensal, analisando os resultados do mês anterior e projetando as próximas ações a serem desenvolvidas, necessárias à continuada proteção dos interesses e valorização das atividades do corretor de imóveis. Sob a presidência do presidente Jaci Colares, participaram da reunião os vice-presidentes Raimundo Magno Lopes e Maria Luísa Carneiro; os secretários Carlos Magno dos Santos e Eliana Machado; os tesoureiros Marlene Felippe Assunção e José Rodrigues Gonçalves e o diretor de eventos Clélio Domingos Miranda.

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

Atividades de Fiscalização
mantêm a Legalidade do Exercício Profissional e a Segurança do Mercado

As unidades regionais do Sistema COFECI-CRECI, representadas pelos CRECIs, sempre se mantiveram atuantes onde quer que haja o exercício da profissão de corretores de imóveis, cumprindo a legislação que regulamentou a corretagem e zelando pela condução dos negócios de compra, venda e locação de imóveis. Mesmo neste período de pandemia, seguindo os cuidados necessários à preservação da saúde e da vida, o funcionamento dos CRECIs continuou desempenhando o seu papel e justificando a sua existência e prestígio.

A fiscalização do exercício está entre as atividades fundamentais do Sistema COFECI-CRECI. Guardadas as mesmas cautelas em relação à prevenção do Covid-19 adotadas em todas as funções e somente retornando gradativamente à normalidade, a Diretoria de Fiscalização, chefiada pelo corretor Olaino Coelho da Mota e integrada pelos servidores especializados, Agentes Fiscais Jorge Pereira, Reginaldo Cordeiro e a Delegada Adjunta de Itaituba Francykllen Lourenço Sousa, em viagens aos polos de maior desenvolvimento do Pará e do Amapá, de dimensões continentais e grandes distâncias, coíbem a prática ilegal da profissão e protegem o mercado para os profissionais habilitados e a segurança dos clientes.

UMA NOVA LINHA DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO

A Caixa Econômica Federal lidera com folga o ranking de financiamentos habitacionais no Brasil, com mais de 70% de participação. Prenunciando uma estabilidade financeira de primeiro mundo, lançou, em fevereiro de 2020, o crédito imobiliário com prestações fixas, sem qualquer indexador. As taxas de juros, para clientes Caixa, são de 8%, 8,5% e 9,75% com prazos de 10, 20 e 30 anos, respectivamente, e vantagens adicionais para funcionários e servidores públicos. Quem não é cliente paga um pouco mais: 9%, 9,5% e 9,75%. Esta modalidade, apesar dos juros mais altos que as demais, é bem recomendada, diante do histórico econômico do Brasil.

Em agosto de 2019, a Caixa já havia inovado com uma linha de crédito habitacional com juros muito baixos em relação ao mercado (de 2,75% a 4,95% ao ano), mas atrelada à taxa de inflação medida pelo IPCA - Índice de Preços ao Consumidor Amplo. Segundo Pedro Guimarães, Presidente da instituição, durante recente evento na ABECIP – Associação Brasileiro de Empresas de Crédito Imobiliário e Poupança, essa linha já representa um terço das operações de crédito imobiliário do banco, com um total aproximado de 15 bilhões de reais. Em janeiro de 2021, a Caixa pretende vender ao mercado (securitizar) uma fatia dos contratos dessa modalidade, no valor de um bilhão de reais, a fim de viabilizar novos recursos para financiamentos.

Além destes, o tradicional financiamento indexado pela TR – Taxa Referencial continua em vigor, com taxas de juros anuais entre 6,5% e 8,5%. A TR, criada em 1990 para balizar a taxa básica de juros da economia brasileira, segue com o valor zerado desde setembro de 2017. E não há perspectivas de reativação. Na prática, a TR acabou substituída pela SELIC – Sistema Especial de Liquidação e Custódia, que atualmente serve como referencial de juros para nossa economia. Mas, oficialmente, continua existindo, e aplicada aos financiamentos imobiliários tradicionais, ainda que zerada.

Tudo isso sem falar no Programa Casa Verde Amarela (antigo MCMV), com juros anuais entre 4,25% e 4,5%. A novidade fica por conta do lançamento prometido para breve, embora ainda sem maiores detalhes. A Caixa financiará imóveis a juros anuais variáveis, mas idênticos ao rendimento das Cadernetas de Poupança, que tem sido bem menor que a taxa aplicável aos empréstimos convencionais. Atualmente, o rendimento da poupança corresponde a 70% da taxa SELIC que, ineditamente, se encontra em 2% ao ano, sem perspectivas de crescimento imediato. Mas, como há esse atrelamento à SELIC, o risco de elevação continua presente, considerando o longo prazo característico dos financiamentos habitacionais.

Enfim, o mercado imobiliário no Brasil não tem do que reclamar. Nunca desfrutamos de condições tão favoráveis. Juros baixos, abundância de crédito, grande déficit habitacional a ser suprido e até a perspectiva de um novo boom mercadológico. A expectativa agora é pela derrota da COVID-19 e a recuperação tranquila da economia e da empregabilidade. A nova linha de crédito, a se concretizar, é motivo de comemoração. A concorrência sempre favorece o consumidor.

João Teodoro da Silva
Presidente – Sistema Cofeci-Creci

CRECI-RN

Por: Larissa Carvalho
Foto: CRECI-RN

Diretoria do Creci-RN **recebe prefeito de Natal**

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci-RN) recebeu em novembro a presença do prefeito reeleito de Natal, Álvaro Dias, que entregou à diretoria seu plano de governo. O Chefe do Executivo natalense ainda comentou sobre a criação de um novo Plano Diretor para a cidade e também ouviu sugestões do Creci de melhorias para o mercado imobiliário da capital.

O presidente do Creci, Roberto Peres, em nome da instituição, agradeceu a atenção do prefeito e comentou do trabalho que a instituição tem feito, mesmo durante a pandemia, de fiscalização e disciplina do mercado. "O Creci é uma instituição que cuida para que os cidadãos não sejam lesados com a ação de contraventores e tem o compromisso de garantir as melhores condições para os corretores de imóveis legítimos", comentou o presidente.

Tempo de agradecer

A aposentadoria é um sonho recorrente para muitos servidores. No Creci-RN, as colaboradoras Maria Marli de Moura (assistente técnica) e Maria Medeiros Filha (serviços operacionais) encerraram sua história de dedicação e empenho de anos com a instituição. A diretoria da instituição fez questão de celebrar esse marco e de agradecer às colaboradoras pelos serviços prestados ao Creci-RN.

Creci/Mossoró tem novos representantes

A Delegacia do Creci em Mossoró, capital do Oeste potiguar, conta com nova representação: o jornalista e corretor de imóveis, Júlio Rosado foi empossado diretor de Mídias Digitais, já Eliene Alves, assumiu o cargo de diretora da Delegacia, importante braço da entidade. O corretor de imóveis José Nilton foi designado coordenador geral, Enoch Araújo, subdelegado e Hypólito Cassiano continua coordenador pedagógico. A diretoria do Creci esteve presente na ocasião, transcorrida em setembro.

CRECI-DF

CRECI/DF fecha o cerco para o exercício ilegal

Iniciativa concede aos profissionais a venda de imóveis de instituições bancárias, e descontos em produtos e serviços

O Conselho do Distrito Federal tem como base de trabalho a fiscalização com objetivo de impedir que contraventores atuem no mercado imobiliário local, por isso tem intensificado as ações fiscalizatórias para coibir esta prática. Desde o início do ano até o dia 27 de novembro e diante das limitações impostas pela pandemia de coronavírus, a Coordenadoria de Fiscalização (COFIS) do CRECI/DF registrou 13741 diligências, destes 98 foram por exercício ilegal da profissão.

"O contraventor é a maior ameaça que temos à nossa categoria e também à sociedade. A nossa esquipe de fiscalização tem atuado incansavelmente com o intuito de garantir a segurança ao corretor de imóveis que atua dentro das normas e à sociedade em geral", afirmou o presidente do CRECI/DF, Geraldo Nascimento.

A atuação da COFIS tem ido direto ao encontro dos anseios de toda a categoria, além do trabalho interno e ativo dos fiscais em busca de contraventores, os profissionais e a comunidade também atuam com o envio de denúncias por meio da Ouvidoria Online, que depois de analisadas são averiguadas in loco. "É um trabalho de formiguinha onde todos se unem para um bem maior que é assegurar os direitos e deveres dos corretores e da sociedade", frisou Nascimento.

Os fiscais percorrem todas as Regiões Administrativas do Distrito Federal na busca por irregularidades e apurar infrações, ou seja, stands de vendas, escolas profissionalizantes, condomínios residenciais e imobiliárias recebem a visita da fiscalização. "Nosso intuito é levar ao conhecimento de todos o real papel do corretor de imóveis e estagiários no mercado. Já nos condomínios sempre informamos que a atuação de porteiros, síndicos ou zeladores como profissionais imobiliários sem o devido registro no Conselho é uma contravenção que implica em processos judiciais", frisou o coordenador da COFIS, Marcelo Fernandes.

Nos últimos meses de outubro e novembro foram constatadas a atuação de estagiários anunciando imóveis, porteiros e zeladores "atravessando" o trabalho de corretores de imóveis, além de profissionais de outras profissões exercendo a atividade de corretagem imobiliária sem o cumprimento das devidas exigências regulamentadas pela Lei nº 6530/78, o que implica o exercício ilegal da profissão.

Os casos de exercício ilegal são encaminhados como denúncias ao Ministério Público do Distrito Federal e Territórios (MPDFT). Para os casos de facilitação do exercício ilegal, são abertos processos administrativos julgados pelo próprio CRECI, para que este Conselho também proceda com o processamento e a disciplina dos envolvidos, cabendo as penalidades de advertência, multa podendo chegar até ao cancelamento de registro.

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

CRECI/DF adota medidas para auxiliar corretores de imóveis

Além de seguir todos os protocolos de segurança, outras formas de atendimento foram implantadas para garantir serviços aos profissionais diante do aquecimento de negociações imobiliárias e da propagação do coronavírus.

Em meio a pandemia de Covid-19, o mercado imobiliário do Distrito Federal teve aumento significativo no número de vendas de imóveis novos e usados. Dados do Governo do Distrito Federal mostram que apenas em outubro, a arrecadação do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI) cresceu 70,8% em relação ao mesmo período do ano passado. Neste momento de aquecimento de vendas, o Conselho Regional de Corretores e Imóveis do Distrito Federal adotou medidas de segurança para prestar todo o apoio aos profissionais e a comunidade local.

"No início da pandemia no DF fechamos as portas do Conselho e trabalhamos de casa, isso não afetou nosso serviço, pelo contrário, tivemos maior taxa de resultados de entregas a todos que nos buscaram, além disso, nos reinventamos para promover ações de forma virtual, evitando assim aglomerações de profissionais e de nossos colaboradores, possuindo o Conselho hoje estrutura e capacidade de oferecer todos os seus serviços de forma virtual, disse o presidente, Geraldo Nascimento.

Desde março, todas as solenidades para formação de novos profissionais imobiliários são online e com o aquecimento do mercado, a quantidade de corretores de imóveis tem aumentado no DF. "Antes nas solenidades tinham em torno de 40 a 60 novos profissionais mensais Na última solenidade realizada em 27 de novembro tivemos a participação de 145 novos profissionais ingressantes no mercado mobiliário do DF", destacou Geraldo Nascimento, que acrescentou que desde o início do ano, 637, pessoas foram diplomadas corretores de imóveis na Capital Federal.

Como órgão importante para a manutenção do mercado imobiliário do Distrito Federal, além da intensificação na área de fiscalização, o CRECI realiza cursos e palestras online. "A capacitação é primordial para garantirmos profissionais mais eficazes em nosso mercado, isso aumenta a produtividade de cada corretor de imóveis que passa a ser competitivo para oferecer melhores serviços aos clientes", destacou o presidente.

Outras iniciativas adotadas pelo Conselho seguiram no reforço aos atendimentos, em principal nos setores de Coordenação Tributária, Secretaria Administrativa e Ouvidoria. "Estes são os setores mais procurados em nosso Regional, por isso evoluímos com outras alternativas de acesso a estes serviços. Na Ouvidoria tudo é de forma digital e online, a Secretaria atende tanto online quanto presencial, o mesmo ocorre na área de tributação. Tomamos todos os cuidados para atender bem a todos e evitar a propagação da doença", frisou Geraldo Nascimento.

De pouco a pouco, as atividades do CRECI/DF estão sendo retomadas com atendimentos presenciais ao público, mas certos de que a prestação de serviço virtual veio pra ficar. Para reabertura foram seguidos todos os protocolos do GDF e da Vigilância Sanitária do DF como a desinfecção dos ambientes, adoção de equipamentos de proteção individual (EPIs) para todos os colaboradores, disponibilização de álcool gel e limpeza constante dos ambientes comuns da autarquia.

TRABALHO REMOTO E SEU POTENCIAL

A pandemia da COVID-19 acelerou o que já existia, mas continuava em estado latente em praticamente todo o mundo, exceto nos países mais avançados e nos centros de tecnologia, onde aparecia com certa timidez: o teletrabalho ou trabalho remoto, também conhecido como trabalho em casa ou home office. A tecnologia que o permitia já estava disponível, mas poucos a utilizavam. A aceleração do processo veio com o isolamento social compulsório. Agora, precisamos quantificar o seu potencial e analisar sua repercussão na economia e no mercado de trabalho.

O IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, em sua Carta de Conjuntura nº 47, publicou excelente pesquisa sobre o potencial do teletrabalho no Brasil e no mundo. O estudo analisou 86 países. Os de maior renda per capta são os que têm maior potencial médio para trabalho remoto. Luxemburgo está no topo, com 53,4%, e Moçambique, na rabeira, com apenas 5,24%. O Brasil ocupa a 47ª posição, com 25,65%. Os dez mais, pela ordem, são: Luxemburgo, Suíça, Suécia, Reino Unido, Bélgica, Noruega, Islândia, Malta, Estados Unidos e Holanda.

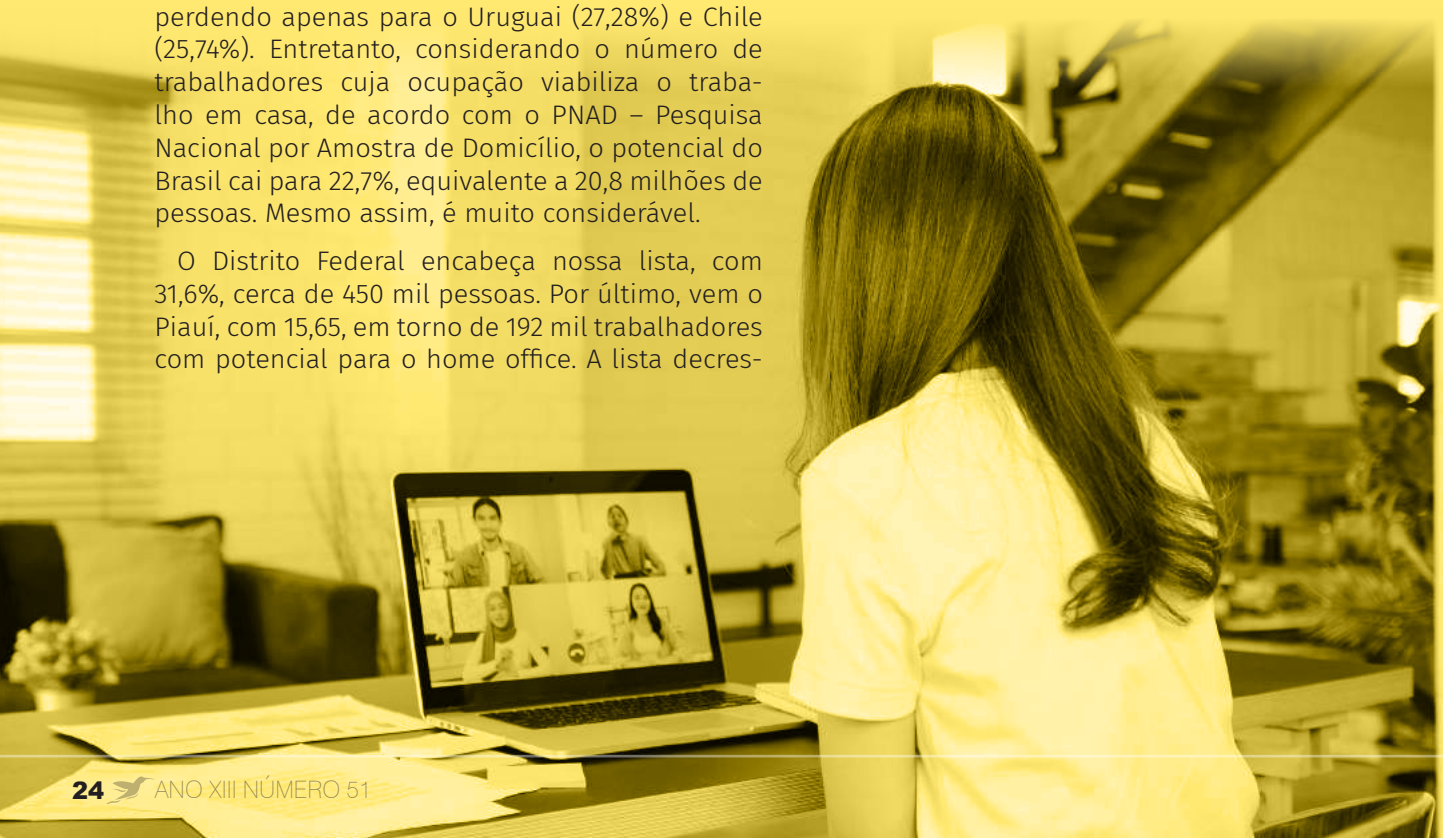
Entre as doze nações mais bem cotadas da América Latina (Brasil, Bolívia, Chile, El Salvador, Equador, Guatemala, Guiana, Honduras, México, Panamá, República Dominicana e Uruguai, em ordem alfabética), ocupamos a terceira posição, perdendo apenas para o Uruguai (27,28%) e Chile (25,74%). Entretanto, considerando o número de trabalhadores cuja ocupação viabiliza o trabalho em casa, de acordo com o PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio, o potencial do Brasil cai para 22,7%, equivalente a 20,8 milhões de pessoas. Mesmo assim, é muito considerável.

O Distrito Federal encabeça nossa lista, com 31,6%, cerca de 450 mil pessoas. Por último, vem o Piauí, com 15,65, em torno de 192 mil trabalhadores com potencial para o home office. A lista decrescente, também influenciada pela renda per capta, é a seguinte: DF, 31,5%; SP, 27,7%; RJ, 26,7%; SC, 23,8%; PR, 23,3%; RS, 23,1%; ES, 21,8%; RR, 21,0%; TO, 21,0%; RN 20,9%; GO, 20,4%; MG, 20,4%; MS, 20,3%; PB, 19,8%; SE, 19,4%; AP, 19,1%; AC, 19,0%; CE, 18,8%; PE, 18,8%; BA, 18,6%; MT, 18,5%; AL, 18,2%; AM, 17,7%; MA, 17,5%; RO, 16,7%; PA, 16,0%; e PI, 15,6%.

As ocupações ligadas à ciência e aos trabalhos intelectuais possuem maior potencial para o teletrabalho, em torno de 65%. Em seguida vêm diretores e gerentes (61%); trabalhadores de apoio administrativo (41%); técnicos e profissionais de nível médio (30%); vendedores do comércio (12%); e artesãos de trabalho qualificado, como construção, mecânica, artes e outros ofícios, com apenas 8%. Uma revolução está por vir. Haverá mudanças profundas na forma de execução, entrega e relações do trabalho. Empregos formais serão transformados em trabalho contratual, em total detrimento da CLT.

Não há referência específica sobre a atuação dos Corretores de Imóveis, mas a experiência, até aqui, tem demonstrado que cerca de 80% do nosso trabalho pode ser desenvolvido remotamente. Os 20% restantes referem-se aos trabalhos em que a acuidade visual, a demonstração, a emoção, o sentimento, a empatia e a solidariedade são indispensáveis.

João Teodoro da Silva
Presidente - Sistema Cofeci-Creci



CRECI-PB

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

Creci-PB cria, de forma inédita, **Comissão da Diversidade Sexual e de Gênero**

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis da Paraíba criou uma Comissão da Diversidade Sexual e de Gênero, para fomentar, por exemplo, o debate em torno da igualdade de todos e dos direitos da população LGBTI+ no mercado imobiliário.

Outra atribuição da Comissão será combater enfaticamente toda e qualquer forma de discriminação, enfrentando todas as manifestações de homofobia, denunciando crimes de intolerância e buscando os procedimentos necessários à apuração dos fatos que se tornarem públicos, além de promover estudos, cursos, seminários correlatos.

"Considero a iniciativa das mais promissoras e pelo que sei, inédita entre os Creci's de todo o país", afirmou Melissa Kettley, Creci 10.069, natural de Santa Luzia, de 31 anos de idade, mulher trans e nova corretora de imóveis, que já está atuando em imobiliária na Capital, na área de vendas.

Determinada, ela lembrou que logo nas primeiras aulas do curso de TTI já se identificou com a profissão e viu que poderia contribuir para a melhoria de um trabalho predominantemente masculino.

Portarias foram entregues pelo presidente Rômulo Soares

Primeira proposta

Nesse contexto, atendeu prontamente o convite formulado pelo presidente Rômulo Soares para integrar, na condição de coordenadora, a referida Comissão, que anunciou como primeira proposta a inclusão na ficha de inscrição tanto on-line quanto física, a identidade de gênero e orientação sexual para que a base dados possa ser melhor complementada.

A importância da Comissão também foi destacada pelos demais membros igualmente corretores e corretoras de imóveis.

Antony Marinho Soares, Creci n. 3251, afirmou que ela será útil não apenas para educar os corretores de imóveis a ter mais respeito com os próprios colegas de profissão, assim como também os clientes do mundo LGBTI+, que são discriminados, a partir da apresentação dos dados comuns na compra de um imóvel, mesmo eles tendo condições de adquiri-lo, namorando, por exemplo, outra pessoa do mesmo sexo.

Por sua vez, Maria Erica de Lima Araújo, Creci n. 9884, lembrou que a Comissão será fundamental no sentido de "abrir os olhos" da sociedade para que haja mais respeito ao próximo, independente de escolha de gênero e opção sexual.

Respeito e união

Outro a louvar a iniciativa foi Lucas Artur Viana, Creci n. 8657, pois através dela serão agregados valores e oportunizará melhor compreensão por parte de parcela da sociedade, que ainda guarda preconceito por falta de conhecimento. Por fim, Valdeci Rodrigues da Silva, Creci 9675, manifestou a disposição de passar para os demais corretores de imóveis que todos podem estar inseridos no mercado trabalho, conscientizando-os a ter respeito e união na profissão.

Os interessados em contribuir com a Comissão, através de sugestões, ideias e propostas, bem como melhor conhecer sua estrutura e calendário de reuniões, podem procurar a coordenadora Melissa Kettley por meio do número (83) 99654-9629 (WhatsApp).

CRECI-GO

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

CRECI-GO firma parcerias em prol da categoria

Iniciativa concede aos profissionais a venda de imóveis de instituições bancárias, e descontos em produtos e serviços

Visando ampliar os benefícios oferecidos aos corretores de imóveis e imobiliárias goianas, o Creci de Goiás firmou novas parcerias com instituições e empresas. Além do convênio com a Caixa Econômica Federal, foi assinado termo de parceria com o Sicoob Lojicred para venda dos imóveis da instituição bancária pela categoria. Também foram inseridos novos parceiros em todo o estado, que disponibilizam produtos e serviços com desconto para os profissionais.

"A iniciativa é benéfica para todos, proporciona abertura de novos campos de atuação para os corretores de imóveis e imobiliárias, e auxilia a instituição parceira a reduzir seu estoque de imóveis", ressalta o presidente do Conselho, Eduardo Britto, sobre a parceria com o Sicoob Lojicred.

Assim como no convênio com a Caixa, para participar da venda de imóveis, o profissional ou empresa deve necessariamente estar ativo e regular. A análise da documentação do cadastro é realizada internamente pela própria instituição.

Ceres, Rio Verde, Jataí e Goiânia são alguns dos municípios beneficiados com as novas parcerias firmadas pelo Conselho. Descontos em serviços de agrimensura, tratamentos dentários, medicamentos, certificação digital, educação infantil, alimentação, entre outras são concedidos aos profissionais que apresentam a carteira profissional nos estabelecimentos parceiros. A lista dos benefícios está disponível no Canal do Corretor, Parcerias Assistenciais, em www.crecigo.gov.br

Em reunião, a diretoria do Sicoob Lojicred apresentou os procedimentos a serem adotados na parceria

Encontro Virtual de Delegados do Creci

Seguindo todos os protocolos de prevenção da pandemia, o Creci de Goiás realizou virtualmente o tradicional Encontro de Delegados. Foram promovidas cinco edições regionais que reuniram mais de 46 representantes do Conselho para discutirem sobre o mercado imobiliário local e planejarem ações para o próximo ano. O circuito de Encontros Virtuais foi encerrado com reunião remota dos delegados do Creci da Região Metropolitana de Goiânia.

Para o delegado do Creci de Hidrolândia, William Rossi Junior, a iniciativa foi importante para tomarem conhecimento da realidade dos outros municípios, das particularidades que estão ocorrendo em outras cidades.

Presidente visita Imobiliárias e Escritórios em todo estado

Esclarecer dúvidas sobre a profissão e a legislação imobiliária, bem como promover momentos de interação com a categoria. Estes são os objetivos do Programa Presidente Presente, que consiste em visitas da diretoria do Conselho às imobiliárias e escritórios em todo estado.

O diretor da Tamcar Imóveis, de Rio Verde, Roberto Lauro Tambasco Júnior, aprovou a iniciativa:"acho que é de grande valia recebermos a visita do presidente de nosso Conselho, que com um olhar aguçado percebe a realidade das imobiliárias e dos corretores da cidade. Aprovo 100% a ação, pela qual ele capta e atende com maestria as necessidades dos corretores".

CAPA

30/11
a
04/12

Saber imobiliário 2020

SISTEMA COFECI·CRECI
Conselho Federal de Corretores de Imóveis
Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis
www.cofeci.gov.br

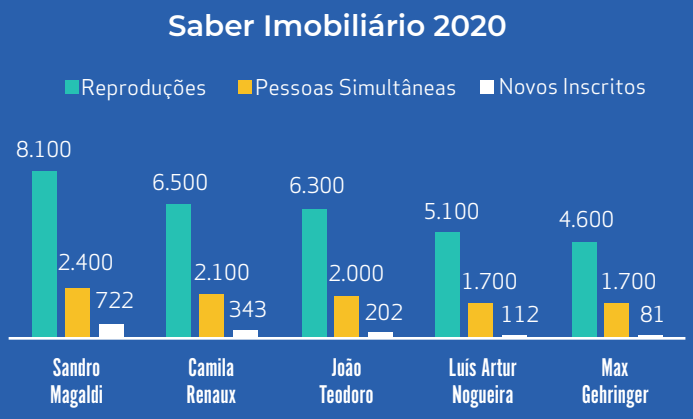
SEBRAE

homer PARCERIAS IMOBILIÁRIAS

Projeto Saber Imobiliário inova e conquista Corretores do todo o País.

Mais de 35 mil interações foram registradas nos cinco dias do evento.

Entre os dias 30 de novembro e 4 de dezembro, das 19h30 às 21h30, Corretores de Imóveis de todo o Brasil participaram de uma jornada pelo conhecimento através de interação com especialistas em diversas áreas por 11 horas e 24 minutos. De forma gratuita e 100% on line, graças ao patrocínio de parceiros como o Sebrae, Homer Parcerias e iGlobal e ao esforço de mobilização dos Crecis de todo o país, o Saber Imobiliário encerrou o atípico ano de 2020 com grande sucesso. Foram registradas mais de 35 mil interações dos mais de 10 mil inscritos. “Foi uma experiência muito gratificante e que certamente será repetida nos próximos anos. Conseguimos levar capacitação aos corretores de imóveis de todos os Regionais, com temas que apoiarão a categoria frente aos novos desafios”, disse o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro.



Evento ONLINE e GRATUITO
saberimobiliario2020.com.br

MARATONA DO CONHECIMENTO

30 de novembro

PALESTRANTE

SANDRO MAGALDI

As regras dos negócios mudaram. Você está preparado?

Sandro Magaldi, coautor do *best-seller* "Gestão do Amanhã" e de outros cinco livros, é cofundador do site meusucesso.com (uma das principais plataformas focadas em empreendedorismo do Brasil) e considerado um dos maiores experts em Gestão Estratégica e Vendas do país com cerca de 30 anos de experiência no setor.

Ele falou sobre como a tecnologia foi fundamental para que o país atravessasse a fase mais difícil da pandemia e mudou o comportamento do consumidor, tornando-o ainda mais poderoso e imprevisível. Neste cenário, o Corretor de Imóveis precisa ser um agente de mudanças e criar valor para o cliente, influenciando-o na etapa de compra (não pode ficar refém do valor ou ser pautado pelo cliente). Para isso deve usar a tecnologia a seu favor e se capacitar: "É necessário se preparar para aprender, ter coragem de se desapegar de velhas crenças e estar aberto às novas possibilidades", disse Sandro. Ele também destacou a importância de conhecer profundamente o universo do cliente e o mercado para fazer o diagnóstico cuidadoso e ter empatia.

01 de dezembro

PALESTRANTE

CAMILA RENAUX

Mercado Imobiliário: gerando negócios com o Marketing Digital

A especialista em marketing estratégico, gestão de negócios digitais e inteligência artificial com mais de 12 anos de experiência, Camila Renaux, destacou a importância do conteúdo de qualidade para gerar autoridade nas mídias sociais e como os Corretores de Imóveis podem utilizar as diversas ferramentas existentes (Whatsapp Business, Facebook, Instagram, YouTube, Linkedin, entre outras) para se destacar. Ela apresentou cada uma delas e deu dicas de como podem ser utilizadas, respeitando sempre a Lei Geral de Proteção de Dados. "Cada mídia tem suas próprias características e pode ser utilizada de maneira diferente para se obter o melhor resultado", disse. Outro aspecto destacado na apresentação da Camila foi a dificuldade que alguns profissionais ainda tem de utilizar esta tecnologia e a necessidade de dar um passo de cada vez, aprender e utilizar cada vez mais de maneira sinérgica. "È preciso primeiro fazer o que é básico de maneira bem feita".

SISTEMA COFECI·CRECI
Conselho Federal de Corretores de Imóveis
Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis
www.cofeci.gov.br

SEBRAE

homer PARCERIAS IMOBILIÁRIAS

02 de dezembro

Gestão de Contratos

A rica formação (matemática, física, mercado imobiliário e direito) e a experiência do presidente do Sistema Cofeci Creci, João Teodoro, permitiram que ele desse uma verdadeira aula sobre o setor de atuação dos Corretores de Imóveis. Ele iniciou sua apresentação destacando conceitos jurídicos importantes sobre os contratos e os tipos existentes que ajudaram os profissionais que assistiram ao evento a compreender melhor porque este instrumento é tão importante e deve ser minuciosamente elaborado para beneficiar o cliente e a relação de negócios envolvida numa transação imobiliária. Entre os destaques da apresentação está a questão do contrato de mediação com exclusividade, que foi proibido pela justiça e pelo CADE, sob o entendimento de que sua exigência impede a livre concorrência. Resta aos corretores a exigência legal do contrato por escrito atendendo ao art. 5º da Lei 6.530/78 que estabelece: "Somente poderá anunciar publicamente o Corretor de Imóveis, pessoa física ou jurídica, que tiver contrato escrito de mediação ou autorização escrita para alienação do imóvel anunciado. Nada impede, no entanto, que o Corretor estabeleça seu próprio padrão profissional e só aceite contratos com exclusividade", concluiu Teodoro.

03 de dezembro

Um olhar econômico sobre o setor imobiliário: projeções, gestão financeira e previsibilidade de renda

O jornalista, economista e palestrante, com MBA em mercado financeiro pela FIA e curso de Business na Universidade da Califórnia, em San Diego, Luís Artur Nogueira, apresentou seu olhar sobre o mercado financeiro – primeiro sobre a economia mundial com o impacto da pandemia e, em seguida, sobre como o Brasil deverá se sair neste cenário com uma recuperação em V e a previsão de crescimento de 5% em 2021. Luis destacou o impacto do fechamento das indústrias e do comércio, o impacto do desemprego e o home office sobre a economia e a necessidade das reformas (tributária, administrativa e fiscal) para que o Brasil possa voltar a crescer e distribuir renda. Em especial, ele destacou os motivos que levaram o mercado imobiliário a crescer, mesmo diante de todas as dificuldades que o país vem atravessando, e como manter esta trajetória positiva. "O Corretor de Imóveis tem o desafio de se tornar um educador financeiro do cliente, ajudando-o a tomar as melhores decisões em relação a escolha entre as melhores linhas de crédito e do imóvel que atenda às suas necessidades e possibilidades", disse. Fazendo uma comparação entre o passado e o futuro ele mostrou que se antes o imóvel era o protagonista, hoje a marca pessoal ou da empresa pautada pelo atendimento especializado e exclusivo, tem um valor incalculável.

04 de dezembro

Carreira e Mercado

O encerramento do SABER IMOBILIÁRIO foi feito de maneira brilhante por um dos palestrantes e executivos mais cobiçados do Brasil, Max Gehringer. Em um bate papo descontraído, com suas referências pessoais, ele falou sobre as tendências do mundo corporativo e os desafios dos corretores de imóveis. Ele iniciou sua apresentação destacando o quanto a tecnologia passou a ter papel fundamental na vida de todas as pessoas e em como o mercado imobiliário soube utilizar estes recursos e pode continuar crescendo ao observar as oportunidades abertas com a crise, não as dificuldades. O perfil do vendedor também foi abordado por Max e pelo presidente João Teodoro em sua participação. "Saber vender é um dom que deve ser completado por habilidades como a oratória, o conhecimento sobre diversas áreas (do esporte, religião, administração, empreendedorismo e cultura geral)", disseram. Por fim, Max Gehringer recomendou aos jovens que comecem a trabalhar o mais cedo possível (antes mesmo de escolher qual curso fazer), aprendam com quem sabe sem medo de perguntar e jamais escolham uma profissão sem saber nada sobre ela. Ele recomendou aos Corretores de Imóveis que procurem ser cada vez melhores que seus concorrentes, se tornem "top of mind" para que sejam lembrados pelo cliente quando forem comprar um imóvel ou indicar a um amigo, e façam do network sua principal arma. "Se esforcem para fazer seu melhor e o sucesso vira".

Além de receber um certificado de participação, os corretores de imóveis inscritos no Saber Imobiliário, através de seu login e senha, têm acesso às apresentações e a um exclusivo e-Book no http://saberimobiliario2020.com.br/.

CRECI-BA

Quase pronta **NOVA SEDE**

Nova sede em construção

Dia do Leilão

O CRECI BA vendeu o imóvel da sua atual SEDE, em Brotas. O imóvel é propriedade da autarquia e para desfazimento do bem, a modalidade adotada foi a venda através de LEILÃO, conforme preceitua a legislação para as autarquias públicas. A empresa que intermediou o certame foi homologada através de chamamento público. O recurso obtido na transação será direcionado para o investimento na Nova Sede em construção. Cada etapa de desenvolvimento da construção da obra, é divulgada para os corretores de imóveis e sociedade através de boletins informativos, após medição técnica do departamento de engenharia.

Mais de 900 corretores baianos inscritos

COFECI e SEBRAE promovem reunião com Assessorias de Comunicação

Para ampliar a certeza do sucesso do Mega Evento Saber Imobiliário, promovido pelo COFECI e SEBRAE em Novembro, foi feita uma reunião virtual, com os Assessores de Comunicação do Sistema de todo o Brasil. O objetivo era alinhar as estratégias de divulgação. Os corretores de imóveis baianos tiveram uma participação maciça, no evento, com um número significativo de cerca de 900 corretores inscritos.

Organização e cuidado na prova presencial de avaliação imobiliária

No dia 05 de novembro, seguindo todos os protocolos exigidos nos decretos estaduais e municipais, mais de 200 corretores, dos mais de 800 inscritos, chegaram a etapa final e fizeram a prova presencial do Curso de Avaliação Imobiliária, oferecido gratuitamente, pelo Sistema Cofeci Creci. Os aprovados receberão o certificado de Avaliador Imobiliário e podem solicitar o seu cadastro no CNAI (Cadastro Nacional de Avaliadores de Imóveis).

Canal de Podcast viabiliza informações rápidas!

O canal de Podcast do CRECI BAHIA tem facilitado a entrega de informações mais específicas, para o público. A última transmissão foi sobre a locação de imóvel financiado. Informações Importantes para o exercício da Profissão.

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

CRECI BAHIA está on!

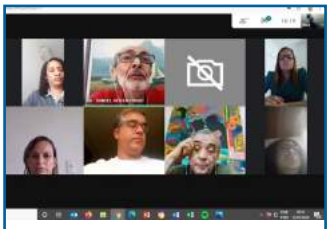
Mais de 3.500 minutos de Puro Conteúdo

Em virtude do isolamento social, tivemos que nos reinventar, pois, momentos desafiadores exigem uma abordagem diferenciada e foram necessárias inúmeras adequações no âmbito organizacional, alterando estratégias, processos e métodos de trabalho. Criamos equipes remotas e estabelecemos um novo formato de coordenação, que proporcionasse um suporte real e mantivesse a produtividade e a qualidade do serviço.

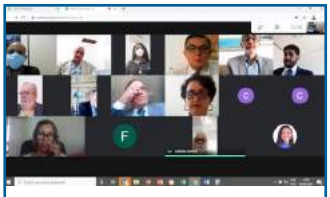
"Os desafios foram superados e desde os colaboradores, até os Conselheiros e Membros de Comissões, o time do CRECI BAHIA encarou as adversidades do novo normal, se adequando à novas ferramentas e tecnologias, sem deixar que esta nova realidade, fosse obstáculo para a prestação de um serviço de excelência!" - disse Samuel Prado, o Presidente do Conselho. Os maiores vencedores, neste momento, são os Corretores de Imóveis que estão recebendo um atendimento personalizado, tanto remoto, quanto presencial, e, eles são os primeiros a reconhecer isso, através de centenas de elogios registrados em nossas redes sociais!

O Projeto Corretor Capacitado continua em lives, com temas super variados e convidados esplêndidos, estimulando a busca ao conhecimento, como diferencial competitivo para encarar os desafios do mercado. Reunimos e listamos essas lives, com os links de acesso, para que você possa assistir ou rever, na hora e no momento que desejar! Basta clicar no Acesso Rápido do site do CRECI BAHIA ou em nossa Bio do Insta.

Sessão Plenária 06/2020 – A VI Sessão Plenária Virtual realizada, sob a direção do Presidente Samuel Prado, apresentou atuações totalmente desembaraçadas dos Conselheiros, diante dessa nova realidade, interagindo nas questões de interesse da classe, em uma prestação de serviços ímpar, em prol da nossa categoria.



A CEFISP – Comissão de Ética e Fiscalização Profissional – É uma comissão formada por corretores de imóveis que trabalham graciosamente, em prol da classe e continuam em suas funções de forma remota. Todos continuam atuando com presteza e diligência nos processos.



Turmas de Julgamento - "Foi magnífico, constatar os resultados positivos de nosso trabalho, neste formato remoto. A qualidade e dedicação dos Conselheiros, foi fator crucial para este resultado brilhante!" disse o Presidente Samuel Prado, que fez questão de promover a abertura dos dois eventos.

Reuniões com Delegacias - Com 12 Delegacias Regionais no interior da Bahia, primamos pela padronização do atendimento, realizando reuniões mensais com os colaboradores, para alinhamento de procedimentos

Mais de 4000 manifestações atendidas!

Desde o início de suas atividades o setor já recebeu um total de **4.077 manifestações** das quais, aproximadamente, 75% foram referentes à denúncias para averiguação da prática de exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis. "Neste ano já foram recepcionados cerca de 1.130 mensagens pela Ouvidoria, a maioria dos cadastros estão relacionados à denúncias, seguido por duvidas e pedidos de informação' , destaca a ouvidora Jamile Ribeiro.

CRECI-MG

Creci-MG cria canal exclusivo para funcionários

O Serviço de Atendimento ao Servidor (SAS) surge com o desejo da diretoria do Creci Minas de ouvir seus colaboradores, profissionalizar e legitimar ainda mais o fluxo das demandas internas.

O canal funcionará assim: toda vez que for realizado alguma solicitação interna, o requerente enviará um e-mail para o setor responsável com cópia para o sas@crecimg.gov.br.

Solicitações tais como: assuntos referentes à estrutura, manutenção de equipamentos, indisponibilidade de sistemas, devem ser encaminhados também para o Atendimento ao Servidor. As rotinas, que já têm procedimento padrão, não precisam ser enviadas para o SAS.

O diretor de Comunicação e Convênios, Marcelo Vilela Ferreira, empossado este ano, destaca a importância da comunicação interna e como ela é termômetro também no atendimento ao corretor de imóveis. “Entendemos que para o bom funcionamento do órgão, os nossos servidores precisam estar satisfeitos no que diz respeito às boas condições e fluxos de trabalho. Isso reflete diretamente também na satisfação do Corretor de Imóveis que procura o Creci Minas e encontra funcionários prontos e preparados para atender suas demandas”, analisa.

O SAS além de acompanhar as solicitações, também é um canal de ouvidoria interna, em que é possível enviar sugestões, reclamações, elogios ou, ainda, tirar dúvidas.

O atendimento gera um número de protocolo, que pode ser consultado quando necessário, e os solicitantes recebem as devidas resposta e/ou orientações no prazo máximo de um dia

Por: Carla Cardoso
Fotos: CRECI-MG

Fiscalização ativa

A fiscalização do Conselho Regional de Corretores de imóveis (Creci-MG) retomou suas atividades presenciais no mês de outubro. De lá para cá, várias operações foram realizadas contra o exercício ilegal da profissão, em todo o Estado de Minas Gerais.

Os agentes fiscais vêm cumprindo todo o protocolo de segurança sanitária, utilizado máscaras, uso de álcool gel e mantendo o distanciamento.

"Continuamos trabalhando para coibir o exercício ilegal da profissão e contamos com a ajuda dos corretores de imóveis para denunciarem os contraventores. Com empenho e apoio, cada vez mais, tornaremos o mercado imobiliário mais profissional", destaca o chefe da Fiscalização Marcos César Gomes Ferreira.

Equipe de fiscalização no plantão de vendas em Juiz de Fora

UM NOVO BOOM IMOBILIÁRIO

O Brasil não só está vivendo um novo *boom* imobiliário, como é possível que este seja o maior já visto em toda a sua história. Essa foi a declaração feita recentemente por Ricardo Amorim, um de nossos mais conceituados analistas econômicos da atualidade. Segundo ele, há duas principais razões para isso. A mais importante delas é a grande disponibilidade de crédito, jamais vista no país, que deve promover grande transformação não só no setor imobiliário, mas também em vários outros setores da economia.

A taxa básica de juros (SELIC – Sistema Especial de Liquidação e Custódia), hoje em 2,0% ao ano, caiu abaixo da taxa média de inflação. Com isso, os bancos perderam um grande filão na composição de seus lucros: a compra de títulos públicos com taxa pós fixada. Por outro lado, a taxa de juros de longo prazo ainda permanece elevada em relação à SELIC. E os financiamentos imobiliários continuam sendo os de mais longo prazo entre todos os tipos de empréstimos disponíveis. Por isso os bancos estão emprestando, mais do que nunca, para a aquisição de imóveis.

Um forte exemplo dessa nova realidade é que, no mês de agosto de 2020, os financiamentos imobiliários, com recursos provenientes da Caderneta de Poupança, cresceram 75% (setenta e cinco por cento) em relação ao mesmo mês do ano passado. Um dos maiores crescimentos da história. Mesmo considerando todos os efeitos negativos da pandemia, como, por exemplo, a maior taxa de desemprego de todos os tempos, a oferta de financiamentos praticamente dobrou. O que acontecerá quando a taxa de desemprego cair?

Com menor taxa de desemprego, haverá menos inadimplência e menor risco para os bancos. Isso provocará aumento ainda maior na oferta de crédito imobiliário. Como consequência, haverá aumento substancial na procura por imóveis e também no número de lançamentos imobiliários. A má notícia é que haverá também elevação no preço dos imóveis. Aliás, segundo Amorim, foi o que aconteceu em todos os países onde houve redução da taxa de juros e aumento do crédito imobiliário.

O segundo fator que movimenta o mercado decorre da pandemia. O longo período de isolamento social, dentro das casas, fez com que as pessoas e o próprio mercado de trabalho questionassem prioridades e preferências habitacionais. Onde querem morar, como querem trabalhar, que tipo de imóveis vão preferir daqui para a frente? Muita gente gostou do trabalho remoto, inclusive os empregadores. A tendência, portanto, além da mudança do padrão residencial, é a remodelação, redução ou até o fechamento de escritórios, já que muitos poderão trabalhar remotamente.

Pessoas que podem trabalhar em casa não têm necessidade de morar próximas dos centros urbanos. A preferência recairá pela melhor qualidade de vida no interior, na praia ou no campo. Nos condomínios, haverá significativa valorização dos espaços comunitários, como áreas de lazer e gastronomia. Essa mudança de padrão implicará também redução do volume de tráfego e, consequentemente, redução da poluição, melhora da mobilidade e da própria qualidade dos serviços públicos. Enfim, um novo boom imobiliário tem fortes razões de ser.

João Teodoro da Silva
Presidente – Sistema Cofeci-Creci

CRECI-PE

Por: Sibele Fonseca
Fotos: CRECI-PE

Um sonho da categoria do interior se torna realidade: **a implantação da DELEGACIA REGIONAL DO AGRESTE com fiscalização permanente.**

A delegacia do CRECI-PE, localizada na cidade de Caruaru, passou a ser DELEGACIA REGIONAL DO AGRESTE e, desta forma, atenderá 71 municípios (veja lista ao final da matéria). Para que o trabalho flua com rapidez e excelência, a unidade que já contava com funcionária para demandas administrativas passou a ter veículo e fiscal de plantão, que atenderão as demandas oriundas dos delegados e da sociedade da região.

O Conselheiro Federal Suplente do COFECI e também Coordenador da nova delegacia regional do Agreste, Alexandre Barbosa Maciel, que reside em Caruaru, mostrou-se muito feliz e realizado com essa conquista. *"Além de tornar a fiscalização mais eficiente, terá uma grande contribuição para o respeito e valorização da nossa categoria profissional, sobretudo no combate ao exercício ilegal da profissão e das infrações éticas"*.

Para o presidente Francisco Monteiro, a implantação dessa delegacia é muito gratificante, pois era uma das metas da sua gestão. *"Estamos realizando o sonho dos corretores e imobiliárias devidamente inscritos no CRECI que sempre clamaram por fiscais permanentes na região, como sempre tenho frisado: não haverá trégua para os contraventores e nada ficará impune"*.

Diretor Tesoureiro Sebastião Torquato, Presidente Francisco Monteiro e o Diretor Secretário Newton Franco.

Diretor de Comunicação Felipe Pessoa de Mello, Presidente Francisco Monteiro e a Assessora de Comunicação Sibele Fonseca.

CRECI-PE lança **cartilha para estagiário**

Em mais uma iniciativa inédita, o CRECI-PE lançou, em formato eletrônico, a CARTILHA DO FUTURO CORRETOR DE IMÓVEIS. Nela o estagiário receberá as principais orientações acerca das normas que regem a categoria, o que pode e o que não pode se fazer durante o estágio, bem como a estrutura do CRECI, entre outras.

"Sentimos a necessidade de desenvolver essa obra ao perceber que os estagiários recebiam suas carteiras e nada mais lhes eram entregues para que pudessem ser orientados no exercício da profissão", afirma o presidente da autarquia Francisco Monteiro.

Baixe a cartilha no nosso site ou pelo link que está na Bio do Instagram.

Projeto "**Mulheres Corretoras Arretadas**" é lançado pelo CRECI-PE

União, coragem, garra, dinamismo e força para lutar apesar de tantos obstáculos e preconceitos desde do início da história. Isso é a essência do Projeto "Mulheres corretoras Arretadas" que teve seu primeiro encontro no dia 30 de outubro. As profissionais participaram de palestras que mostraram a importância de se cuidar a fim de prevenir o Câncer de MAMA.

"Este foi nosso primeiro encontro com as Mulheres Corretoras Arretadas. É muito gratificante realizarmos estes eventos em prol das corretoras, pois elas fazem toda a diferença no mercado imobiliário.", disse o presidente do CRECI, Francisco Monteiro.

"É um orgulho ver que a cada dia que passa o número de mulheres vem aumentando no setor imobiliário de PE e, eventos como este, que foi realizado pelo Conselho faz toda a diferença para nós. Nos trouxe a percepção que não estamos sozinhas e podemos chegar aonde quisermos.", afirmaram as Diretoras de Eventos e Social do Conselho, Marluce Albuquerque e Dryelle Cesar.

BALANÇO 2020

Ações da diretoria do Creci Ceará

CRECI ITINERANTE

Com o objetivo de fortalecer a categoria, marcar presença e encurtar distâncias, em setembro, o Creci Ceará lançou o Creci Itinerante, para oferecer vários serviços aos corretores de imóveis do interior do Ceará e à sociedade. "Levando para perto do cidadão e do corretor de imóveis o atendimento do Conselho, o Programa é uma iniciativa que busca, principalmente, atender corretores de imóveis que residem em localidades onde não há Sub-Região. Os lugares escolhidos são aqueles com maior circulação de pessoas, como praças e avenidas. Estamos marcando presença também para conscientizar a sociedade de que só existe transação imobiliária segura por meio do trabalho do corretor de imóveis", destaca o presidente do Conselho, Tibério Benevides.

Somente no mês do lançamento do Programa, mais de mil quilômetros foram percorridos em apenas cinco dias pelos agentes fiscais e funcionários do Creci Ceará. Em outubro, sete municípios da região Norte do estado foram visitados. Em novembro, foi a vez dos municípios da região Centro Sul e Sul do estado, como Juazeiro do Norte, Barbalha, Missão Velha, Crato, Iguatu, Brejo Santo, Mauriti e Várzea Alegre. "Em uma mesma viagem, realizamos atendimentos nos setores de ouvidoria, financeiro e secretaria. Na mesma ocasião, também foram entregues carteiras definitivas (juramento); CARPS – Cartões de Regularidade Profissional; Carteiras de Estágios e Certificados de Inscrição de Pessoa Jurídica", explica a coordenadora do setor de secretaria do Creci Ceará, Monique Martins.

O Presidente do Creci Ceará, Tibério Benevides, conversa com corretores de imóveis da região Norte

Mais de três mil quilômetros foram percorridos entre os meses de setembro, outubro e novembro, pela equipe do Creci Itinerante

CURSOS E PALESTRAS

Em 2020, aproximadamente 150 cursos foram ofertados gratuitamente pelo Creci Ceará para corretores de imóveis de todo o estado. Até março, os eventos aconteceram de forma presencial e, com a pandemia, os corretores de imóveis participaram por meio das plataformas digitais. "Iniciamos o ano com o objetivo de colocar em prática todo o nosso projeto, levando palestras e cursos para os corretores de imóveis em todo o estado do Ceará. Porém, em março, veio a pandemia e achei que poderia interromper todo aquele projeto que tínhamos construído. Pensei errado! Demos uma reviravolta e fizemos o triplo do que estava previsto. Desde a pandemia, realizamos três palestras/cursos por semana dos temas mais variados: locação imobiliária, documentação cartorária, marketing, técnicas de vendas, loteamentos, condomínios, financiamentos imobiliários e outros temas relacionados ao mercado imobiliário", conta Apolo Scherer Filho, diretor da Educação Continuada no interior do Ceará.

O agente fiscal, Carlos Magalhães, realiza um trabalho de conscientização sobre a importância da profissão de corretor de imóveis para a sociedade

Os agentes fiscais Carlos Magalhães e a Tereza Aguiar percorreram cruzamentos com bastante movimentação em municípios do interior do Ceará para realizarem uma ação educativa com a população

Por: Mirelle Costa
Fotos: Luan Gerard

Na foto, a coordenadora das Sub-Regiões e núcleo do interior, Milena Milani, realizando atendimento para o corretor de imóveis Ian Costa, no município de Juazeiro do Norte

Programa Conexões Imobiliárias com apresentação da jornalista Mirelle Costa. Entrevista com Luciano Cavalcante, corretor de imóveis há 41 anos

As gravações que acontecem semanalmente são realizadas no estúdio da TV Creci Ceará, em Fortaleza. Nesta foto, Mirelle Costa entrevista Adriana Neves na série Especial Grandes Nomes do Mercado Imobiliário, que está disponível no Youtube TV Creci Ceará Oficial

No município de Juazeiro do Norte, o colaborador Igor Ribeiro; a coordenadora das Sub-Regiões e núcleos, Milena Milani; os agentes fiscais Raquel Filgueiras e Camilo Neto e o coordenador do setor de fiscalização, Geovano Oliveira.

TV CRECI CEARÁ

O segundo estúdio dos Creci's no Brasil e o primeiro do Nordeste foi inaugurado no dia 13 de fevereiro deste ano. A plataforma escolhida para disponibilizar as produções realizadas pela TV Creci Ceará foi o Youtube, o segundo maior mecanismo de busca do mundo com mais de 1,9 bilhão de usuários ativos conectados por mês. "Estamos com uma programação variada e atrativa para os corretores de imóveis. Temos uma grade fixa com o programa Conexões Imobiliárias, que traz entrevistas com profissionais atuantes no mercado; o programa Dicionário do Mercado Imobiliário traz conceitos do direito imobiliário que são relevantes nas transações; o programa Sacadas de Comunicação exibe conteúdos atuais para o corretor de imóveis se atualizar sobre marketing e comunicação nas redes sociais. Também faz parte da grade de programas, o Creci Ceará por Você. Em formato de entrevistas, mostra o trabalho da diretoria, conselheiros, comissões e dos colaboradores e funcionários do Conselho", explica Mirelle Costa, assessora de comunicação e marketing do Conselho e responsável pelo conteúdo da TV Creci Ceará.

Mensagem do Presidente:

2020 foi um ano de muitos desafios para o mercado imobiliário e para todos os corretores de imóveis. Esta pandemia me ensinou muito. Eu adoeci, peguei o coronavírus, lutei, venci, perdi amigos, lamentei a perda de colegas do mercado imobiliário de todo o Brasil, mas não deixei de lutar um dia sequer e sei que essa é a essência do corretor de imóveis.

Nosso jeito de atender, de receber, é bem nosso, é bem cearense mesmo. Não conseguimos ser de outra forma. Tivemos que nos adaptar a muitas mudanças. O "novo normal" nunca será normal pra gente. Reformulamos os processos, recalculamos a rota, mas não paramos nenhum dia. Quando houve o lockdown no Ceará, os funcionários e colaboradores do Creci Ceará trabalharam de casa, realizando atendimentos de forma virtual para todos os corretores do Estado. Encurtamos distâncias e nos aproximamos. Ofertamos cursos online, capacitações e palestras, tudo gratuito! A tecnologia foi nossa aliada, e, agora, mais do que nunca, estará cada vez mais presente para você ter acesso a tudo o que precisa e o que merece saber.

Foram muitos os desafios que passamos juntos, mas o mercado imobiliário reagiu, afinal, os números não mentem. Independentemente de qualquer distanciamento por conta das medidas de segurança para combater o novo coronavírus, estamos mais próximos do que nunca.

Em um momento de dificuldade, como esse, precisamos pensar em quem somos.

O corretor de imóveis realiza sonhos e agora, mais do que nunca, todos nós precisamos sonhar. Boas Festas e contem conosco!

Seja um educador financeiro dos seus clientes

Tive a honra de participar do Saber Imobiliário 2020 com uma palestra interativa sob o título "Um Olhar Econômico sobre o Setor Imobiliário: projeções, gestão financeira e previsibilidade de renda". Debatemos a recuperação econômica no Brasil e no mundo, a importância das vacinas para o crescimento global e os desafios específicos do nosso País, incluindo um novo programa de distribuição de renda, um ajuste nas contas públicas e a aprovação de diversas reformas estruturais.

Gostaria, no entanto, de destacar neste artigo a parte da palestra em que mergulhamos no mercado imobiliário. Estou otimista com a recuperação nas vendas e nos lançamentos de imóveis, e acredito que o crédito imobiliário farto a juros reduzidos tem sido o grande guindaste do setor. Neste cenário, os corretores e donos de imobiliárias estão conseguindo obter uma renda interessante neste período da pandemia. Se comparada com a média dos demais setores da economia, podemos dizer que essa atividade está indo muito bem – embora a vida não esteja fácil para ninguém.

Chego, assim, ao ponto central deste artigo. Quero falar sobre educação financeira – a sua e a do seu cliente. Em primeiro lugar, é importante recomendar que todos poupem parte da renda atual para um eventual início de ano difícil. Embora eu esteja otimista em relação a 2021 – prevejo crescimento de 3,5% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil –, poderemos ter um começo de ano mais lento por conta do fim do auxílio emergencial.

É claro que ninguém compra imóvel com um auxílio de R$ 300, mas toda a cadeia da construção civil é favorecida ou prejudicada pelo que acontece no restante da economia. Portanto, se a renda de milhões de brasileiros despencar na virada do ano, isso vai reduzir o consumo e esfriar os ânimos nos primeiros meses do ano. Trata-se de um cenário que deve ser passageiro, e a tendência é de recuperação ao longo do ano, principalmente após a vacinação.

Voltando à questão da educação financeira, além da recomendação para que corretores e imobiliárias providenciem uma reserva de caixa, eu gostaria de fazer um convite para que todos adotem uma planilha financeira (quem quiser uma gratuita é só me pedir nas redes sociais). A maioria das famílias ainda não sabe quanto custa o seu mês e, portanto, não consegue controlar gastos. O resultado, invariavelmente, acaba sendo contas no vermelho, com empréstimos bancários a juros abusivos e baixa capacidade de poupar e investir. No final das contas, as reservas para a aposentadoria ficam sempre comprometidas.

Queria também fazer um convite para que os profissionais do mercado imobiliário se tornem agentes propagadores da educação financeira. No meu trabalho como economista-chefe do Instituto Quebre as Regras (IQR), defendo a tese de que o corretor 4.0 precisa incorporar no seu crachá e no seu cartão de visita a função de educador financeiro.

No IQR, nós ensinamos que o corretor 4.0 tem de empoderar o cliente para que ele tome a melhor decisão na hora de comprar ou alugar um imóvel. Esse processo de empoderamento só será bem sucedido se o corretor tiver conhecimento suficiente para transmitir ao seu cliente. Imagine, por exemplo, que você pode ensinar todas as modalidades de crédito disponíveis atualmente para que ele não seja enganado pelo gerente do banco. Foi assim, com essa mensagem encorajadora, que eu concluí a minha palestra. Com educação financeira, você vai melhorar a sua vida e, certamente, ganhará clientes para uma vida inteira.

Luís Artur Nogueira é economista, jornalista e palestrante. Atualmente é colunista da ISTOÉ Dinheiro e do portal iG, e participa de programas nas TVs Cultura, Band e RedeTV!. Instagram: @luisarturnogueira

Luís Artur Nogueira, 43 anos, é jornalista, economista e palestrante, com MBA em mercado financeiro e curso de Business na Universidade da Califórnia, em San Diego. Atualmente escreve na revista e no site da ISTOÉ Dinheiro, onde é colunista e mantém o blog "Descomplicando a Economia". É colunista do Portal iG, onde hospeda a coluna "A Economia Sem Gravata", homônima do canal no YouTube. Participa do programa "Opinião no Ar", ao vivo, na Rede TV!, com os apresentadores Luis Ernesto Lacombe, Amanda Klein e Silvio Navarro. No mercado de palestras, fala sobre cenários econômicos, políticos e educação financeira, sempre de forma interativa (por meio de controles remotos ou celulares).

Com mais de 20 anos de profissão, passou também pelas revistas EXAME e INFO, e pelas rádios Trianon e Bandeirantes, onde trabalhou com o saudoso mestre Joelmir Beting por seis anos. Está constantemente entrevistando os principais nomes da política, da economia e do mundo empresarial, em Brasília, nas principais capitais do País e no exterior.

Em 2009, recebeu o título de "Jornalista Econômico do Ano", oferecido pela Ordem dos Economistas do Brasil, pela cobertura feita na crise internacional. Em 2015, foi laureado com a medalha "Ministro Celso Furtado", na Câmara Municipal de São Paulo, pelos serviços prestados à sociedade na área de economia. Desde 2015, está na lista anual dos "50 Jornalistas Mais Admirados do Brasil", promovida pelo Jornalistas&Cia e pelo Maxpress, e, também, desde 2015, está na lista anual dos "10 Melhores Jornalistas Econômicos" do País no Prêmio Comunique-se, considerado o Oscar do Jornalismo.

CRECI-MA

Por: Léa Verônica Martins Brito
Fotos: CRECI-MA

CRECI-MA realiza solenidade de entrega de carteiras em novembro

Em uma solenidade marcada por discursos que exaltam a profissão de Corretor de Imóveis, a diretoria do CRECI-MA realizou a entrega de credenciais aos novos corretores do Maranhão, relativo ao mês de novembro. Ao todo, foram entregues 46 credenciais para pessoa física e sete certificados para pessoa jurídica.

Durante o evento, o presidente interventor do CRECI-MA, Assis Cordeiro, ressaltou que as vendas no setor imobiliário, mesmo em meio a pandemia do novo coronavírus não apresentou queda, mas crescimento. "O que tem aquecido o setor e ajudado à economia do país, nosso profissão tem um valor imenso para a cadeia produtiva da construção civil", acrescentou.

O presidente interventor do CRECI-MA, Assis Cordeiro, acompanhado pelo diretor secretário Ismael Veras e pela superintendente do Conselho, Alciene Cunha, estiveram em visita à Delegacia Regional do CRECI em Imperatriz-MA, onde foram recepcionados pelo delegado regional José Ribamar Oliveira e o subdelegado Jairo Pinto Júnior.

Diretoria do CRECI-MA visita **Delegacia Regional de Imperatriz**

Na ocasião, os diretores do CRECI-MA promoveram uma reunião com a presença de corretores e empresários do mercado imobiliário da cidade para expor as perspectivas e projetos da instituição, como ações na área de fiscalização, educação continuada, avanços no atendimento da Delegacia Regional de Imperatriz e a importância do Conselho na defesa da profissão, além da importância dos delegados de comunidade que deverão auxiliar na fiscalização para combater falsos corretores e ser a "voz" do Conselho, levando informações e divulgando as ações do CRECI aos colegas corretores de imóveis.

Presidente do CRECI-MA ressalta **benefícios da prorrogação do refis**

O Sistema Cofeci-Creci prorrogou o prazo para pagamento de dívidas junto ao CRECI-MA. Os interessados, agora, podem buscar a negociação, ficar regular e aproveitar uma série de benefícios como a carteira digital, cursos, convênio com a CEF, clínicas de odontológicas, rede de farmácias e entre outros.

A Resolução-Cofeci N° 1.439/2020 considerou que o parcelamento a longo prazo possibilita a regularização das inscrições para o exercício da profissão. Por isso, os interessados nas condições devem entrar em contato com o CRECI-MA, para aproveitar os benefícios do parcelamento disponível.

"A prorrogação é uma grande oportunidade para os colegas corretores ficarem em dia com o Conselho e aptos para exercer a profissão, além de também desfrutar dos benefícios que a negociação das dívidas representa, como ter acessos a convênios que trazem descontos e condições especiais para a categoria", ressaltou Assis Cordeiro.

CRECI-MA divulga dados oficias da fiscalização

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Maranhão (CRECI-MA 20° Região), mesmo diante da situação da pandemia causada pelo novo coronavírus e do isolamento social determinado por decretos municipal e estadual deu seguimento aos trabalhos de fiscalização no segmento imobiliário do Estado.

Recentemente, a diretoria do Conselho, divulgou relatório que aponta que, de janeiro a até o momento, o Setor de Fiscalização, efetuou 95 atuações por exercício ilegal da profissão, 976 Autos de Infração e mais 1.251 Autos de Constatação, totalizando 2.228 ocorrências no quadro de estatísticas do setor. Só na Delegacia Regional de Imperatriz, foram feitos 187 autos de Infração e 202 autos de Constatação, perfazendo um total de 389.

Cuidados com a **LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS**

Nos próximos dias 17 a 19 de novembro, com o apoio do COFECI e do CRECI/AL, a Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário de Alagoas - ADEMI/AL promoverá importante Seminário Jurídico VIRTUAL, denominado **FAZENDO DIREITO NO MERCADO IMOBILIÁRIO**. A programação constitui-se de sete relevantes palestras vinculadas ao mercado imobiliário. No segundo dia do evento, 18, serei mediador do tema **LGPD E SEUS IMPACTOS NAS RELAÇÕES DE DIREITO IMOBILIÁRIO**. O palestrante será o Dr. Marcos Ehrhartd Júnior e, debatedora, a Dra. Everilda Brandão Guilhermino.

A Lei 13.709, de 14/08/2018, Lei Geral de Proteção de Dados, alterada pela Lei 13.853, de 08/07/2019, entrou em vigor dia 15 de agosto de 2020. Entretanto as sanções administrativas nela previstas só entrarão em vigor em agosto de 2021. A LGPD nada tem a ver com o **Marco Civil** (Lei 12.965/14), que trata das garantias, direitos e deveres na Internet, mas guarda alinhamento com o Regulamento Geral de Proteção de Dados europeu (GDPR).

A realização de palestra sobre a LGPD tem razão de ser. Uma enorme quantidade de dados pessoais é utilizada diariamente por imobiliárias, incorporadoras e construtoras. Esses dados, em geral, são compartilhados entre elas e, eventualmente, com terceiros. Isso é normal no mercado de imóveis. Imobiliárias e Corretores, geralmente, trabalham por meio de plataformas e sites de vendas pela Internet, em formato de rede, a fim de viabilizar mais rapidez e eficiência nos negócios.

Ocorre que, desde 15 de agosto passado, esse compartilhamento de informações e dados pessoais de clientes, se veiculados sem autorização de seus titulares, viola as disposições da LGPD. Por isso, o setor precisa adequar-se ao novo ordenamento. As sanções propostas pela LGPD vigorarão somente em agosto de 2021. Mas a nova Lei já está em vigor e seu cumprimento pode ser exigido, ainda que com sanções previstas nas leis gerais civis.

A LGPD aplica-se a pessoas físicas e toda e qualquer organização ou empresa privada, órgãos públicos da administração direta, autarquias, fundações e empresas públicas ou de economia mista. Infelizmente, a primeira condenação judicial no Brasil, com base na LGPD, deu-se no setor imobiliário. Foi proferida no dia 29 de setembro de 2020 contra uma das maiores e mais respeitáveis empresas do segmento de incorporações, acusada de ter compartilhado, sem autorização, dados pessoais e de contato de um de seus clientes.

O autor da ação alegou que comprara da empresa um imóvel e, logo em seguida, passou a ser "assediado" por diversas ligações de empresas, que lhe ofereciam desde consórcios, serviços de arquitetura e mobiliário planejado até empréstimos financeiros. A empresa foi condenada ao pagamento de indenização no valor de R$ 10 mil, além de R$ 300,00 para cada "importunação" futura que seu cliente venha sofrer.

A punição é branda em comparação ao que poderá acontecer com base na LGPD: advertências e multas no valor de até R$ 2 milhões por dia, além do prejuízo irresgatável à imagem da empresa apenada. Por isso, vale a pena assistir à palestra e se precaver. Inscrevam-se pelo link: seminariojuridicoademi.com.br.

João Teodoro da Silva
Presidente – Sistema Cofeci-Creci

CRECI-ES

Por: Izabel Mendonça
Fotos: CRECI-ES

Programa de Regularização dos Corretores de Imóveis e Imobiliárias

O CRECI instituiu o PRECI - Programa de Regularização dos Corretores de Imóveis e Imobiliárias, com o convênio estabelecido com a CERTUS/ CONCILIAREM, para a mediação e facilitação legal no acerto de pendências junto ao órgão. Os profissionais ficaram muito satisfeitos com as composições realizadas, o que gerou recorde de arrecadação.

Palavra do Presidente

O Presidente eleito Aurélio Cápua Dallapícula CRECI-ES, faz questão de afirmar que "2020 apesar de mudanças e recomeços, nos inspirou a sermos ainda melhores, reforçando que a nossa força está na ética e, todo este trabalho e dedicação da nossa diretoria, dos conselheiros, da equipe de colaboradores, é em função dos profissionais Corretores de Imóveis, para que eles tenham confiança e tranquilidade em prospectar novos negócios, crescer profissionalmente e ter cada vez mais orgulho da nossa profissão", concluiu.

Presidente eleito Aurélio Cápua Dallapícula CRECI-ES

Luíz Carlos Tófano Presidente em Exercício do Órgão

> *"2020 apesar de mudanças e recomeços, nos inspirou a sermos ainda melhores, reforçando que a nossa força está na ética"*
>
> **Presidente Aurélio Cápua Dallapícula**

Luíz Carlos Tófano Presidente em Exercício do Órgão também é categórico em dizer que 2020 entrará para a história não apenas por conta da pandemia do Covid 19, mas principalmente por conta da superação e esforço continuado de todos, pela valorização e credibilidade dos Corretores de Imóveis. "Arregaçamos as mangas, investimos na capacitação profissional, estamos combatendo o exercício ilegal da profissão, porque sabemos, que manter o foco na fiscalização, permite o cumprimento de nossa finalidade institucional e traz satisfação para toda a categoria, bem como para a sociedade. Estamos investindo na criação da TV CRECI-ES, além de tantas outras ações não menos importantes. Os resultados são consequências do empenho de todos", afirmou Tófano.

O CRECI-ES aproveita para registrar os agradecimentos pelos resultados alcançados neste ano e desejar Boas Festas e um 2021 repleto de realizações a todos!

REFLEXO DO PREÇO DOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO NO CUSTO DOS IMÓVEIS

Recentemente, escrevi sobre a real possibilidade de um novo boom imobiliário no Brasil, alertada pelo analista econômico, Ricardo Amorim. Pareada com o aumento do volume de vendas, a elevação no preço dos imóveis ainda não se configurou significativamente. Os preços permanecem relativamente estáveis. Mas um fator subjacente pode desencadear o que todos queremos evitar, para o bem do mercado e do nosso bolso. Trata-se do preço dos materiais de construção.

Todos sabemos que o valor de venda dos imóveis é reflexo do custo de sua produção, agregado ao valor do terreno. Tudo obedece à lei natural da oferta e procura. Muita oferta, baixa procura, preços baixos; baixa oferta, muita procura, preços nas alturas. Pois o preço dos materiais de construção vem assustando o setor. A alta verificada nos últimos dias em alguns insumos, como cimento, tijolo, telhas, aço e tubos de PVC, entre outros, pode refletir seriamente no preço final de casas, apartamentos e outros produtos imobiliários.

Com o início do isolamento social provocado pela pandemia, esperava-se uma retração forte no setor imobiliário. Por isso, muitas indústrias de insumos desmobilizaram sua produção. Felizmente, a previsão não se configurou. Ao contrário, depois de 45 dias da decretação da pandemia, houve forte recuperação do mercado, o que provocou alta demanda por materiais de construção. Como a produção de insumos estava em baixa, a consequência foi a elevação nos preços.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em setembro de 2020, os materiais de construção acumularam alta de 4,52%, contra 2,89% da mão de obra. Importantes componentes da construção tiveram aumento significativo. Eis alguns deles: tijolo, 16,68%; cimento, 10,67%; tinta, 5,77%; areia, 4,77%; ferragens, 3,07%; telha, 2,86%; material hidráulico, 2,56%; materiais elétricos, 0,96%; revestimentos de piso e parede, 0,71%. Mas também houve quedas: pedra, - 2,79%; madeira e tacos, - 4,04%; e vidro, - 6,5%.

Extraoficialmente, algumas construtoras reclamam que, entre maio e agosto de 2020, o preço do aço cortado e dobrado subiu 10,0%. O concreto aumentou 9,75%, e o cimento 21,01%. No mesmo período, o quilo do alumínio teve alta de 33,93%, enquanto fios de cobre subiram 48,48%. Nada garante que esses preços terão sustentabilidade. Mas constituem, sim, grande preocupação para o futuro. Será o poder aquisitivo brasileiro, no pós-pandemia, capaz de suportar uma nova elevação nos preços imobiliários?

Por enquanto, a alta nos preços é modesta, embora acima da inflação. Em 50 cidades pesquisadas pelo índice FipeZap, preços de oferta, em setembro, os imóveis residenciais subiram 0,53% contra uma inflação de 0,43%, medida pelo IPCA. A alta acumulada em 12 meses foi de 2,31%. A inflação foi de apenas 1,13%. Houve, portanto, uma alta real no período de 1,16%. Segundo o FipeZap, o preço médio do m² residencial à venda, em setembro, foi de R$7.394,00. Máximo de R$9.242,00 (Rio de Janeiro, RJ) e mínimo de R$4.296,00 (Campo Grande, MS).

Enfim, a esperança é de que os preços se mantenham estáveis. Até porque os maléficos efeitos da pandemia deverão perdurar por um bom tempo. Altos preços não combinam com baixos salários.

João Teodoro da Silva
Presidente - Sistema Cofeci-Creci

CRECI-RO

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

Mensagem do Presidente do CRECI/RO

O que falar do ano de 2020? De repente, nossas vidas mudaram. Tivemos que nos reinventar e readaptar a um novo cotidiano. Sabemos que não foi fácil, mas ainda assim, nós, corretores de imóveis temos motivos para seguirmos com otimismo.

O mercado se manteve aquecido e isso pôde ser percebido com o aumento de inscrições solicitadas ao CRECI de Rondônia, nesse ano de 2020. Isso mostra claramente o quanto o mercado imobiliário é um setor que gera confiança, mesmo em tempos de crise.

Apesar de toda dificuldade que nos foi imposta, não podemos desistir agora que 2021 está batendo a porta. Temos que ter em mente que não devemos nos deixar levar pelo medo, pela angústia ou incertezas. Vamos nos manter firmes na fé e na esperança e, com muito otimismo, que dias melhores estão por vir. Não importa os obstáculos, sabemos que o imóvel continuará sendo o melhor investimento e o corretor de imóveis, o realizador de sonhos.

Que a economia cresça cada vez mais. E com trabalho, determinação, perseverança e fé em Deus, teremos dias prósperos e com bons negócios. E o CRECI/RO vai estar aqui para vocês, seguindo com obstinação em fazer sempre o melhor pelos corretores. A luta em prol da nossa classe é incessante e, ao mesmo tempo, gratificante. É chegada a hora de nos prepararmos para fazer do ano que se aproxima um período melhor, procurando sempre nos aprimorarmos tanto espiritualmente, quanto profissionalmente, pois só assim conseguiremos encarar as duras batalhas travadas diariamente.

Diante das esperanças que o ano de 2021 gera em nossos corações, o CRECI/RO deseja a todos um Feliz Natal e um Ano Novo de muitas realizações.

O CRECI/RO em 2020

A pandemia exigiu reorganizações no trabalho e novas habilidades de todos os profissionais. As mudanças ocorreram muito rapidamente, em meio a um contexto de medo e preocupação com o avanço da COVID-19. Diante desse cenário de modificações, o CRECI/RO tentou se adaptar para dar continuidade nos seus serviços.

Mesmo no auge da pandemia, em que a maioria das atividades paralisaram por conta da quarentena, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Rondônia seguiu atuante em seu trabalho de fiscalização, e os dados comprovam essa premissa. Em 2019, de janeiro a dezembro, foram realizados 3.320 serviços, enquanto em 2020, de janeiro a outubro, já são 2.877 serviços prestados pela fiscalização do CRECI/RO, dois quais podemos destacar 110 denúncias protocoladas junto ao Ministério Público de Rondônia. Os números apresentados neste segundo ano da atual gestão demonstram que vem trabalhando focado no combate ao exercício ilegal da profissão, já que em 2018 os serviços prestados pela fiscalização foram 1.368.

E a fiscalização se estendeu para todo o Estado. Assim, que foi possível, quando as regras da quarentena ficaram mais flexíveis em decorrência da contenção do vírus em Rondônia, o Fiscal James Aureliano Paiva e o Diretor Tesoureiro Silvestre Gonçalves Lima Neto percorreram os municípios de Ariquemes, Ji-Paraná, Presidente Médici, Cacoal e Pimenta Bueno, entre os dias 14 e 18 de setembro, com o intuito de reforçar o trabalho da fiscalização também no interior. De acordo com o Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto, "a Instituição tem atuado de forma incisiva para garantir principalmente mais segurança às negociações do setor imobiliário, promovendo a proteção e valorização dos profissionais que estão devidamente registrados no Conselho".

Outro dado recebido com bastante otimismo em 2020 foi o número de inscrições de novos profissionais imobiliários. Enquanto em 2019 o Conselho Regional de Rondônia havia recebido 55 novos inscritos, em 2020 esse número mais que dobrou, até o mês de novembro foram 138 novos corretores de imóveis credenciados e aptos ao exercício da profissão. "Esses dados confirmam o que a história já vem comprovando: o mercado imobiliário é estável e resistente às crises, se mostrando confiável ao ponto de reafirmar a premissa de que quem investe em imóvel não erra", conclui o Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto.

CRECI-SC

Por: Camila Latrova
Fotos: CRECI-SC

CRECI/SC entrega **credencial número 40.000**

Para celebrar este número especial, o CRECI/SC convidou Carmen para fazer o Juramento e receber o seu número de CRECI.

O dia 12 de novembro de 2020 ficará marcado para a história do Conselho Regional de Corretores de Imóveis - 11º Região/SC. A credencial de nº 40.000 foi entregue em uma cerimônia especial para Carmen de Fátima Quintiliano.

Ela foi recebida presencialmente pelo presidente C.I. Antonio Moser na sede do CRECI/SC em Florianópolis. "Este número será um marco na vida da corretora e é um marco para todos nós do CRECI/SC. Representa a força da atividade profissional que estimula o desenvolvimento das cidades", comemorou o presidente.

O credenciamento de novos corretores está sendo realizado de forma on-line por meio do aplicativo de vídeo chamada Zoom®, como solução para garantir que novos profissionais ingressem no mercado de trabalho, em meio às ações de distanciamento social. No entanto, para celebrar este número especial, o CRECI/SC convidou Carmen para fazer o Juramento e receber o seu número de CRECI dentro das regras sanitárias de prevenção ao Coronavírus, com o uso de máscara, distanciamento social, em ambiente ventilado e uso constante de álcool em gel. "Agora, aos 65 anos, vou trabalhar do jeito que mais gosto", celebrou Carmen.

Além dela, desde janeiro o CRECI/SC já credenciou 537 profissionais de forma presencial entre janeiro e março e, desde maio, mais de 1.300 pessoas, de forma virtual.

CRECI/SC forma apoio com Secretaria Municipal de Segurança Pública em Florianópolis para **combater o exercício ilegal da profissão**

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis - 11º Região/SC formou uma parceria com a Prefeitura Municipal de Florianópolis, por meio da Secretaria Municipal de Segurança Pública e Guarda Municipal para tratar sobre a Operação Verão, em especial a execução da Lei Complementar n 674/2019, que proíbe o exercício de qualquer atividade imobiliária nas vias públicas do município de Florianópolis por pessoas não credenciadas no CRECI/SC e que não são cadastrados na Prefeitura Municipal, popularmente denominadas "chaveteiros". O objetivo é inibir o exercício ilegal da profissão "Quanto maior o envolvimento dos agentes públicos no combate aos irregulares, maior será a efetividade das ações desenvolvidas", avalia o Diretor de Fiscalização do CRECI. Moacir Pasin.

> *"Quanto maior o envolvimento dos agentes públicos no combate aos irregulares, maior será a efetividade das ações desenvolvidas"*
>
> **Diretor de Fiscalização do CRECI Moacir Pasin**

Até outubro de 2020, o Departamento de Fiscalização do CRECI realizou 9.590 diligências, 5.585 autos de constatação, 1.842 autos de notificação, 854 autos de infração e registrou 1.321 exercícios ilegais da profissão. Além de inibir a prática dos contraventores, a fiscalização do CRECI/SC também faz o trabalho de orientação aos turistas e as pessoas não credenciadas.

CRECI-AL

Por: José Nunes
Fotos: CRECI-AL

Evento da Ademi-AL

tem participação expressiva dos corretores de imóveis

Com uma participação de grandes nomes do Judiciário, como o presidente do STJ, Ministro Humberto Martins e o Desembargador Federal TRF-5, Cid Marconi Gurgel de Souza, João Teodoro, presidente do Cofeci, e várias outras referências das áreas imobiliária e jurídica, além de significativa presença dos corretores de imóveis, a Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Alagoas (Ademi-AL) realizou a segunda edição de seu Seminário Jurídico: Fazendo Direito no Mercado Imobiliário, no formato online, nos dias 17, 18 e 19 de novembro.

Também participaram da abertura do evento, os representantes dos corretores de imóveis do Estado, Edilson Brasileiro, presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Alagoas (Creci-AL), e Vilmar Pinto, diretor do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci).

Pela primeira vez em formato online e com inscrições gratuitas, o evento contou com um público de mais de 1500 inscritos de todo o país, e promoveu discussões sobre temas atuais importantes para o mercado imobiliário, como o "Impacto da reforma tributária no setor imobiliário", "LGPD e seus impactos nas relações de Direito Imobiliário" e "O marco legal do saneamento e o desenvolvimento do Mercado Imobiliário", dentre outros.

Além da palestra magna, comandada pelo Ministro Humberto Martins, presidente do STJ, o seminário contou com palestrantes como Maria Aparecida Bianchin, Schubert

Machado, José Carlos Gama, Marcos Ehrhartd Junior, Marcos Saes e Marcelo Manhães.

O Seminário Jurídico foi uma realização do Movimento Imóvel é Mais Negócio, idealizado pela Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Alagoas (Ademi-AL), com correalização da OAB Alagoas, Creci-AL e Sinduscon-AL, além de apoio do Poder Judiciário de Alagoas, do Instituto Brasileiro de Direito Imobiliário (Ibradim), Sistema Cofeci-Creci e Coopercon Alagoas, com patrocínio da Casal, Krona, Saint-Gobain, Ibratin e JLN&AP Advogados Associados.

TRIBUTO À HONESTIDADE, EM TEMPO DE ELEIÇÃO

Dias atrás, recebi pela internet um vídeo que me despertou saudades e emoções. Em rápida reportagem, de 2017, Alexandre Garcia, então apresentador do Jornal Nacional, da Rede Globo, relata uma história que, talvez, sirva de alento e esperança para aqueles que já não creem em política, e em políticos. Ele começa afirmando: *"o Jornal Nacional vai contar agora mais uma história de um político que recebeu um presente. Só que, desta vez, a história não tem nada a ver com corrupção ou dinheiro público"*.

Diz o repórter Wilson Kirsche de Curitiba: *"Carro 1967, único dono, e muitas histórias. É a imagem bem conservada do reconhecimento de um povo a um político cheio de virtudes. O nome dele era Milton Luiz Pereira"*. Nascido em Ipatinga, São Paulo. Milton Luiz Pereira formou-se em Direito pela Faculdade de Direito da UFPR, em 1958. Foi trabalhar em Campo Mourão, norte paranaense. Elegeu-se Prefeito e governou a cidade de 1964 até abriu de 1967 quando, aprovado em concurso público, renunciou ao cargo e se tornou Juiz Federal. Depois, foi Desembargador e Ministro do STJ. Faleceu em 2012, um dia após o falecimento de sua esposa.

Como Prefeito, abriu estradas, construiu escolas, biblioteca e pôs em dia as finanças do município, em gestão transparente, cuja prestação de contas era mensalmente transmitida pelo rádio. Em seu discurso de despedida, afirmou: *"Saio, principalmente, com a consciência tranquila do dever cumprido. Trabalhei o que pude. Não fiz mais porque, talvez, fosse impossível"*. A cidade entrou em comoção. Agradecidos, os moradores fizeram uma "vaquinha" e o presentearam com um fusca azul, cor da cidade. O prefeito andava a pé desde que tivera de vender o carro para pagar contas pessoais e manter a família. O fusca, em 2017, aos 50 anos do fato, foi restaurado e enviado à cidade, para exposição.

Pois bem! Em 1979, estava eu no terceiro ano do Curso de Direito. na Faculdade de Direito de Curitiba. Meu professor de Direito Penal era justamente o Juiz Federal Milton Luiz Pereira que, ao final da aula, costumava caminhar papeando com os alunos até o estacionamento, onde estava o seu velho e leal fusca azul. Em toda a sua vida, ele nunca trocou de carro. Numa dessas caminhadas, ao meu lado, apareceu um pedinte implorando-lhe por uns trocados. O professor procurou em seus bolsos e nada encontrou. Então, virando-se para mim, perguntou se eu não tinha algum trocado. Imediatamente, saquei da carteira uma nota de um Cruzeiro* e a entreguei ao pedinte. O mestre me agradeceu.

Alguns meses depois, eu já nem me lembrava do fato. Em sala de aula, fazendo prova de Direito Penal. De repente, o Professor Milton Luiz Pereira para ao meu lado, saca do bolso uma cédula de um Cruzeiro*, bem enroladinha, como se fosse um cigarro ou algo parecido, e, sem que ninguém percebesse, sorrateiramente, coloca a nota em minha mão e, com toda a pureza de sua alma, sussurra no meu ouvido: *"estou-lhe pagando o empréstimo que você me fez, para que eu pudesse doar ao pedinte, lembra-se?"* Surpreso, sem poder contestar, até por conta do momento solene de prova, aceitei e agradeci. A lembrança deste singelo, mas significativo episódio, levarei comigo por toda a minha vida, como um verdadeiro TRIBUTO À HONESTIDADE.

João Teodoro da Silva
Presidente – Sistema Cofeci-Creci

*Cruzeiro era a moeda oficial do Brasil em 1979. Um Cruzeiro era o menor valor em papel

CRECI-SE

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

2020
um ano que ganhamos ou perdemos?

Durante este ano, enfrentamos a maior crise da história contemporânea que sacudiu o mundo, pegando de surpresa diversos setores da economia, incluindo o mercado imobiliário.

No entanto, para o nosso segmento, algo precisa ser considerado: durante a quarentena as pessoas passaram a ficar mais tempo em suas casas e perceberam como é importante "morar bem". Como consequência: passou a ganhar força o sentimento e a necessidade pela aquisição de imóveis que atendessem a essa nova realidade, Iniciava-se uma mudança no estilo de vida e de trabalhar, uma quebra de paradigma.

Dentro desse contexto, para nós que fazemos o CRECI Sergipe, 2020 também foi um ano de descobertas. Essa quebra de paradigma nos fez pensar, mudar, romper com os modelos tradicionais, fazer diferente. Foi preciso nos reinventarmos e adotarmos novas práticas. Muitas delas que, mesmo após a pandemia, devem permanecer.

Passamos a observar, mas atentamente, às novas demandas e a focar na preparação dos profissionais, Corretores de Imóveis, para essa nova realidade e, antes mesmo do retorno gradual do isolamento social, iniciamos uma série de ações voltadas ao fortalecimento do setor de Tecnologia da Informação e do marketing digital de forma a entregar conteúdos de qualidade para o aprimoramento profissional. Destaques para: a digitalização de processos e documentos, da implantação da TV CRECI Sergipe, do projeto CRECI ON LIVE, das Plenárias e reuniões virtuais que somaram-se às ações do Sistema COFECI-CRECI como: ampliação das ofertas de cursos online, Portal Imobiliário, Carteira Digital, Selo Eletrônico de Avaliação, fortalecimento dos convênios, entre outras ações capazes de fortalecer o mercado e a categoria.

Como resultado, os profissionais que atuam no setor, sobretudo aqueles que conseguiram compreender o rumo que o setor está seguindo e a importância da inovação tecnológica e da presença virtual para o bom desempenho do ramo de imóveis, passaram a obter melhores resultados, mesmo durante a crise.

Perspectivas para 2021

Ao que tudo indica e esperamos, em 2021, a crise sanitária estará mais controlada com a vacinação e 2020 ficará no passado como o ano da pandemia, da COVID-19, do corona vírus. Para muitos, "um ano perdido", para nós "um ano de oportunidades". Não há por que se falar em ganhos ou perdas, mas na perspectiva de que em 2021 o cenário continue positivo, mantendo-se a tendência de avanços nos anos seguintes. Um ano em que poderemos continuar sonhando e realizando sonhos.

Sergio Sobral
Presidente do CRECI Sergipe.

CRECI-MS

Por: Emilia Chacom & Reginaldo Rizzo
Fotos: CRECI-MS

CRECI-MS apresenta
plano de ação e orçamento para 2021

No dia 23 de outubro, o CRECI-MS realizou a Plenária 201. Foi apresentado um Relatório das Atividades realizadas neste ano de 2020 e a Homologação dos Processos Administrativos. Também foi feita a apresentação prestação de contas do 3º Trimestre/2020, acompanhada do parecer do Conselho Fiscal.

O plano de ação e orçamento do CRECI-MS para 2021 foram apresentados, acompanhados do parecer do Conselho Fiscal.

As contas, o orçamento e o plano de ação foram aprovados pelos conselheiros presentes.

CRECI-MS na mídia: informação de qualidade sobre o mercado imobiliário

O CRECI-MS esteve na mídia e concedeu diversas entrevistas aos veículos de comunicação de Mato Grosso do Sul, levando conhecimento sobre as diferentes áreas do corretor de imóveis.

O Conselho sempre esteve por dentro das pesquisas e das atualizações de dados sobre o mercado imobiliário, que está em movimento constantemente. Por isso, fornecer informações de qualidade para os profissionais corretores de imóveis é uma preocupação do CRECI-MS.

As participações na imprensa sul-mato-grossense fazem parte da rotina de atualização e presença junto ao público do CRECI-MS, participando de entrevistas nos principais veículos de TV, impresso, rádio e site.

CRECI-MS realiza
Solenidade do Curso de Avaliações Imobiliárias

No dia 23 de outubro, o CRECI-MS realizou a Solenidade de entrega dos certificados aos concluintes do Curso de Avaliações Imobiliárias do Programa de Educação Continuada ao Corretor de Imóveis PROECCI - Turma 001/2020.

A cerimônia foi realizada durante a Plenária 201.

Imóvel residencial como **GARANTIA LOCATÍCIA**

Em 24 de novembro passado, a Ministra Nancy Andrighi, do STJ, proferiu voto vencedor no REsp nº 1873.203/SP, reconhecendo a *"impenhorabilidade de bem de família oferecido como* ***CAUÇÃO*** *em contrato de locação"*. A divulgação da notícia no Blog Migalhas provocou comoção no meio imobiliário dedicado à gestão de locações. A decisão estaria em confronto com o art. 3º, VII, da Lei nº 8009/1990, que permite a penhora de bem de família na execução de fiança locatícia. Sem razão!

A impenhorabilidade legal de bem de família libera de penhora não apenas o imóvel, urbano ou rural, utilizado para moradia do devedor e sua família, mas igualmente os bens móveis de qualquer natureza, inclusive instrumentos de uso profissional, essenciais à sobrevivência. Prevista no Código Civil de 1916, o instituto ganhou regulamentação própria com a sanção da Lei 8009/1990 contra qualquer tipo de dívida civil, comercial, fiscal, previdenciária ou de outra natureza.

A proteção legal garante que a família não fique desamparada. O devedor, no entanto, não pode esquivar-se de pagar as dívidas por ele contraídas, em prejuízo do credor. Embora a lei proteja o imóvel que serve de residência, caso o devedor possua outros imóveis de natureza residencial, somente o de menor valor entre eles será protegido. Se, por qualquer motivo, houver interesse legítimo que um dos imóveis de maior valor seja protegido, o devedor deve antecipar sua instituição voluntária como bem de família junto ao Cartório de Registro de Imóveis.

O novo Código de Processo Civil (Lei nº 13.105/2015), embora preveja diversas hipóteses de impenhorabilidade, excepciona, em seu art. 833, II, que bens de elevado valor, que *"ultrapassam as necessidades comuns correspondentes a um médio padrão de vida"*, não estão protegidos da penhora. Também o §1º deste mesmo artigo determina que *"a impenhorabilidade não é oponível* (não se aplica) *à execução de dívida relativa ao próprio bem, inclusive àquela contraída para sua aquisição"*. Portanto podem ser usados para viabilizar o pagamento de dívidas.

Mas a lei nº **8.009**/90 diz que: *"**Art. 3º** - A impenhorabilidade é oponível em qualquer processo de execução civil, fiscal, previdenciária, trabalhista ou de outra natureza, salvo se movida: (...)* ***V*** *- para execução de hipoteca sobre o imóvel oferecido como garantia real pelo casal ou pela entidade familiar; (...)* ***VII*** *– por obrigação decorrente de* ***fiança*** *concedida em contrato de locação"*. A Lei 8.245/91 (inquilinato) dispõe: *"**Art. 37** – No contrato de locação, pode o locador exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia:* ***I – caução****;* ***II – fiança; III*** *- seguro de fiança locatícia; e* ***IV*** *– cessão fiduciária de quotas de fundo de investimento"* (grifei).

Qual então a razão da decisão judicial? Resp.: o tipo de garantia oferecida ao credor. O art. 3º da Lei 8009/90 autoriza a execução de HIPOTECA. O imóvel em questão foi oferecido como garantia real, sob a forma de CAUÇÃO, que configura hipoteca. Se o imóvel foi hipotecado, NÃO pode ser penhorado. Não há também como executar a hipoteca. A exceção do art. 3º, V da Lei 8009/90 só incide sobre hipoteca como garantia de dívida própria, não de terceiro. Eis o imbróglio. Mas a penhora de imóvel residencial, em face de FIANÇA locatícia, continua possível, como sempre!

João Teodoro da Silva
Presidente – Sistema Cofeci-Creci

CRECI-PR

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

CRECI-PR une Mercado Imobiliário em prol das **Campanhas Outubro Rosa e Novembro Azul**

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Paraná, Creci-PR, promoveu ações digitais em prol da prevenção do câncer de mama e do câncer de próstata. Além de compartilhar folders com avisos sobre a importância do cuidado e diagnóstico precoce, os profissionais e funcionários das imobiliárias foram incentivados a usarem rosa nas sextas-feiras de outubro e azul nas sextas-feiras de novembro. Este ano, devido a pandemia do novo Coronavírus, as tradicionais caminhadas não foram realizadas, mas o mercado imobiliário se manteve unido de forma on-line.

Em todas as sextas-feiras de outubro e novembro foi possível ver o número expressivo de postagens nas redes sociais com as hashtags das campanhas. Ao todo, mais de 3 mil profissionais adquiriram as camisetas. As imagens recebidas foram repostadas no Facebook e Instagram do Conselho. As fotografias também estão armazenadas na galeria de fotos do site do Creci-PR.

As Regionais de Pato Branco e Maringá também incentivaram os profissionais a doarem sangue. Os corretores de imóveis foram até os hemobancos com as camisetas das campanhas e mostraram que também estão preocupados com a solidariedade.

O presidente do Creci-PR, Luiz Celso Castegnaro, relata que o Conselho tem procurado se envolver em campanhas sociais. “Ver corretores de imóveis de todo o Paraná aderindo uma campanha tão importante é fantástico, mostra a força e a união do mercado imobiliário paranaense”.

A coordenadora da campanha e diretora do Creci-PR, Izabel Maestrelli, relata que mesmo sem os eventos presenciais o setor imobiliário se manteve unido em prol da prevenção. “Nossas campanhas ganham força a cada ano, é emocionante receber o feedback positivo dos profissionais que descobriram precocemente o câncer e conseguiram a cura”.

CRECI-MT

Por: Cristiane Guerreiro
Fotos: CRECI-MT

CRECI-MT intensifica fiscalização no interior do estado

Objetivo foi ouvir propostas para o mercado imobiliário visando o fortalecimento da categoria de corretores de imóveis.

Para garantir segurança nas transações imobiliárias e ao corretor que trabalha respeitando às normas, a fiscalização do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Mato Grosso (CRECI-MT) trabalha para manter no mercado somente profissionais credenciados.

Neste mês de novembro, fiscais do CRECI estiveram em várias cidades do estado de Mato Grosso atuando no combate ao exercício ilegal da profissão. Nova Mutum, Lucas do Rio Verde e Sorriso foram os três municípios do médio norte que receberam a fiscalização do CRECI-MT, nos dias 05/11 e 06/11. Barra do Garças e Primavera do Leste, iniciou dia 09/11 e terminou dia 14/11. Rondonópolis e Tangará da Serra, dias 23/11 a 27/11.

Segundo o Diretor de Fiscalização, Claudio Neis, a fiscalização atua de maneira intensiva na capital Cuiabá e no interior do estado no combate ao exercício ilegal da profissão. "Queremos tirar do mercado os contraventores que enganam e trazem insegurança nas transações imobiliárias.

Só neste mês de novembro autuamos 60 pessoas exercendo ilegalmente a profissão" enfocou.

Presidente do CRECI, Benedito Odário, reforça que é importante as pessoas denunciarem irregularidades para que o CRECI possa atuar com mais rapidez e eficiência. "Quero reforçar para aqueles que querem comprar, vender ou alugar imóveis que exijam o número do CRECI para que a sociedade e os profissionais legalmente habilitados não sejam prejudicados", enfocou.

Exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis caracteriza contravenção penal prevista no artigo 47 da Lei 3.688/41. Uma das prioridades do conselho regional é coibir os contraventores além do fortalecimento da categoria.

Fiscais

Sistema COFECI-CRECI

realizou as últimas Câmaras Recursais, de 2020 em sua sede no período de 18.11. à 11.12, respeitando todos os protocolos de higiene e segurança para os participantes

1ª CÂMARA

Data: 18 a 20 de novembro de 2020
Local: sede do COFECI

- Roberto Nicastro Capuano/SP – CRECI 2ª Região/SP
- Júlio César Soares da Silva – CRECI 3ª Região/RS (suplente)
- Vinícius Ângelo Araújo – CRECI 4ª Região/MG
- Rosalmir Moreira – CRECI 6ª Região/PR (suplente)
- Geraldo Francisco do Nascimento – CRECI 8ª Região/DF
- Carlos Magno dos Santos – CRECI 12ª Região/PA
- Ayrton Martins Júnior – CRECI 15ª Região/CE
- Paschoal Guilherme Rodrigues – CRECI 18ª Região/AM
- Aires Ribeiro de Matos – CRECI 24ª Região/RO

Total de 199 processos julgados nesta Câmara

2ª CÂMARA

Data: 23 a 25 de novembro de 2020
Local: sede do COFECI

- Eduardo Coelho Seixo de Britto – 5ª REGIÃO/GO
- Maria Aparecida Coelho Araújo – 8ª REGIÃO/DF
  (em substituição ao Conselheiro Efetivo Diego Henrique Gama/DF)
- Nilson Ribeiro de Araújo – 9ª REGIÃO/BA
- Moacir Pasin – 11ª REGIÃO/SC
  (em substituição ao Conselheiro Efetivo Lourenço Henrique Oliva/SC)
- Claudemir das Neves – 14ª REGIÃO/MS
- André Cardoso Costa – 16ª REGIÃO/SE
- Vilmar Pinto da Silva – 22ª REGIÃO/AL
- Palmiro Viana Araújo Filho – 25ª REGIÃO/TO
  (em substituição ao Conselheiro Efetivo Sandro José de Oliveira/TO)
- Manoel Claudenir de Araújo Lima – 26ª REGIÃO/AC

Total de 186 processos julgados nesta Câmara

3ª CÂMARA

Data: 25 a 27 de novembro de 2020
Local: sede do COFECI

- Antônio Carlos Moreira da Silva – CRECI 1ª Região/RJ
- Edineide Albuquerque de Carvalho – CRECI 7ª Região/PE
- Jaci Monteiro Colares – CRECI 12ª Região/PA
- Jerônimo Leite da Nóbrega Netto – CRECI 15ª Região/CE
- Roberto Carlos Correia Peres – CRECI 17ª Região/RN
- Edson Medeiros do Nascimento – CRECI 21ª Região/PB
- Sérgio Cabral do Nascimento – CRECI 22ª Região/AL
- Pedro Henrique de Andrade Nogueira Lima – CRECI 23ª Região/PI (em substituição ao Conselheiro Rui)

Total de 204 processos julgados nesta Câmara

4ª CÂMARA

Data: 07 a 09 de dezembro de 2020
Local: sede do COFECI

- Laudimiro de Souza Cavalcanti – CRECI 1ª Região/RJ
- Alexandre Barbosa Maciel – CRECI 7ª Região/PE (suplente)
- Mário Augusto Pereira de Almeida – CRECI 9ª Região/BA (suplente)
- Luiz Augusto Mill – CRECI 13ª Região/ES (suplente)
- Renato Alexandre Maciel Gomes Netto – CRECI 17ª Região/RN
- Alexandre Sodré Andrade – CRECI 19ª Região/MT (suplente)
- Ubirajara Marques de Almeida Lima Júnior – CRECI 21ª Região/PB
- Fernando César Casal Batista – CRECI 24ª Região/RO
- Francisco Hígino da Rocha Maia – CRECI 26ª Região/AC

Total de 203 processos julgados nesta Câmara

5ª CÂMARA

09 a 11 de dezembro de 2020
Local: sede do COFECI

- Luigi Antônio Gerace/RS
- Fernando Luiz Viana/MG
- Antônio Spinetti Alves/GO
- Anderson Libano/SC
- Roberto da Cunha/MS
- Paulo C. Carvalho Mota Júnior/AM
- Benedito Odário Conceição e Silva/MT
- Waldemar Martins de Lima/PI

Total de 184 processos julgados nesta Câmara

AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS DEVE SER FEITA POR CORRETOR DE IMÓVEIS

A Justiça Federal já decidiu! Em todas as instâncias, inclusive **STJ e STF: avaliação de valor de mercado de imóveis é competência dos Corretores de Imóveis**. Em 2006, o COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis editou a Resolução nº 957, que instituiu o CNAI – Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários e o **PTAM** – Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica, com base no art. 3º, in fine, da Lei 6.530/78, que credencia os Corretores de Imóveis para *"opinar quanto à comercialização Imobiliária"*, e no at. 39, VIII da Lei 8.078/90 (CDC). O IBAPE não aceitou!

Ainda em 2006, em total descompasso com seus objetivos institucionais – instituto deve servir à ciência, não ao corporativismo -, o IBAPE, em parceria com o CONFEA, ajuizou ação contra o Sistema Cofeci-Creci, em defesa dos profissionais da engenharia. Requereu a nulidade da Resolução-Cofeci nº 957/2006. Perdeu em 1ª e 2º instância (Apelação Civil nº 2007.34.00.010591-0/TRF1/DF). No REsp nº 0010520-92.2007.4.01.3400, **STJ**, nova vitória dos Corretores de Imóveis. A decisão transitou em julgado após a rejeição do RE com Agravo nº 708.474 pelo **STF**.

Não há, portanto, qualquer dúvida sobre a competência legal dos Corretores de Imóveis para fazerem avaliações de imóveis. Mas há profissionais da engenharia que não se conformam. Em seus pronunciamentos (Gazeta do Povo, 11/12/20) afirmam, inclusive, o apoio da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, cujo objetivo é primar por critérios técnicos nas normas que edita. A ABNT não é e não pode ser corporativa. Tanto é assim que o COFECI, o CRECI-SP, o CRECI-PR e outros do mesmo Sistema estão a ela associados e devem perquiri-la sobre essa questão.

É falácia o enquadramento dos Corretores de Imóveis como "leigos". Corretores Avaliadores são técnicos. Passam, necessariamente, por curso específico de Avaliação Imobiliária homologado pelo Sistema Cofeci-Creci, além do Curso de Técnico em Transações Imobiliárias ou superior de Gestão Imobiliária. Não são leigos. São profissionais altamente preparados para o desempenho de seu mister. Isso apavora alguns profissionais ligados ao IBAPE, que lutam por interesses corporativos e pela manutenção de uma reserva de mercado que não existe.

A sociedade sabe e reconhece a competência do Corretor de Imóveis como o único profissional verdadeiramente conhecedor do mercado, capaz de definir o real valor mercadológico de um imóvel, com clareza e objetividade técnica. É antiético utilizar termos técnicos como inferência estatística e metodologia, como se fossem segredos profissionais, para desqualificar outras profissões igualmente técnicas. As Normas da ABNT são para toda a sociedade. Profissionais de todas as áreas podem e devem utilizá-las. Aliás, os Corretores Avaliadores as utilizam muito bem.

Profissionais do IBAPE afirmam que a ABNT concorda que só eles são capazes de avaliar estruturas, patologias, materiais aplicados etc.. Mas isso não define preço de mercado. Nada vale um edifício construído com todas as técnicas no meio de uma favela. Só os Corretores conhecem o mercado e sabem definir o preço de um imóvel. O resto é retórica. Tanto é assim que profissionais da engenharia, para concluir seus "laudos técnicos", sempre consultam Corretores de Imóveis. Ou os elaboram com base em sites de anúncios imobiliários. Grave erro! Os sites anunciam "valores" pedidos pelos proprietários, não "preços" realizados". Estes, só os Corretores de Imóveis conhecem!

João Teodoro da Silva
Presidente – Sistema Cofeci-Creci

Negócio Seguro só com Corretor de Imóveis

Você tem o Sonho, Ele a chave!

SISTEMA

COFECI·CRECI

CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Feliz Natal e um próspero Ano Novo

Um novo ano se aproxima, é tempo
de pensar nos erros, relembrar
lições e traçar novas metas.
Que em 2021, sua vida seja mais
intensa e muito mais radiante.
Lute por seus objetivos e
realize seus SONHOS.
São os votos de todo o

Sistema
COFECI-CRECI