Revista

Brasília-DF, Ano XIV, número 53, junho de 2021

# COFECI

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

## Saber imobiliário 2021

No período de 03 a 06 de maio de 2021, o Sistema COFECI-CRECI, realizou com apoio do SEBRAE, patrocínio do HOMER PARCERIAS IMOBILIÁRIAS e iGLOBAL, o II SABER IMOBILIÁRIO.

Um super evento que reuniu mais de 65.000 visualizações de todo Brasil em quatro dias de Lives com palestrantes renomados.

# Tecnologia e Inovação, acelerando lucros na hora da negociação

O avanço cada vez mais rápido da tecnologia e inovação trouxe novas perspectivas para o mercado imobiliário. Um exemplo arrebatador dessa mudança dá-se pela forma de se apresentar um imóvel para o cliente. A forma clássica na qual o corretor de imóveis apresenta presencialmente o imóvel e todas as características técnicas dele acabou a partir do momento que cliente e corretor tem de forma online as mesmas informações do imóvel.

Na medida em que o papel dos atores que fazem parte da transação imobiliária muda, faz-se necessário a reinvenção de todos. Diante dessas mudanças a pergunta que não quer calar é: **Como será o futuro do mercado imobiliário para o corretor de imóveis** e como se adaptar a essa incrível mudança de hábitos dos clientes que tem pressa, que exigem, e esperam tudo para ontem?

Indispensáveis no processo de compra e venda de imóveis, os **Corretores de Imóveis**, com suas habilidades de negociação e experiência de mercado, sempre ajudarão os vendedores a receber mais dinheiro por seus imóveis. Proprietários que assumem a difícil tarefa de vender um imóvel se arriscam a perder dinheiro com um número de coisas que podem dar errado durante o processo sem o olhar treinado de um profissional. **Corretores oferecem muito valor para o proprietário**. No entanto, o valor só vem com capacitação, inovação e o uso da tecnologia sem medo.

## *Capacitação, Tecnologia e Inovação*

Parceria é o nosso negócio! O sucesso da parceria entre Sistema Cofeci, Sebrae e Homer veio mostrar a importância que tem a união de esforços ao oferecer capacitação, inovação e tecnologia.

Um show de conhecimento e participação. Esse foi o resultado da segunda edição do evento **SABER IMOBILIÁRIO**, realizado pelo Sistema COFECI e SEBRAE e que contou, novamente, com o apoio incondicional do HOMER Parcerias Imobiliárias. O tema: Comunicação no Empreendedorismo Imobiliário, norteou o evento que reuniu mais de 13 mil corretores de imóveis, em busca de capacitação e conhecimento para entender as mudanças que estão por vir.

Mudanças sempre foram uma constante no mercado imobiliário. Mudar faz parte do dia a dia do Corretor de Imóveis desde sempre, mas a mudança necessária agora é outra, é interna, é pessoal e o Corretor já percebeu que para avançar terá de mudar junto com o mercado. O que está em jogo é muito mais do que ganhar ou perder um negócio, o que está em jogo agora é uma carreira, é uma mudança de mindset, é o uso sem medo das tecnologias, estamos numa mudança de era.

## *50 mil corretores conectados pela tecnologia*

A tecnologia e parceria fazem parte do DNA do Homer, que foi pensado para dar mais liberdade aos corretores através da inovação e principalmente da tecnologia empregada. O Homer está presente em **todas as cidades do Brasil** com mais de 50 mil corretores conectados e fazendo negócios por meio de parcerias imobiliárias, garantidas

O sucesso do evento Saber Imobiliário, realizado 100% On line, que trouxe milhares de corretores em busca de capacitação e novos caminhos de como lidar com essa tecnologia só reforça nossa certeza de que estamos no caminho certo, de inovar e capacitar. O evento teve sua primeira edição em novembro, com 12 mil inscritos e em maio na segunda edição foram mais de 13 mil corretores. Isso mostra que muitos já encontraram o caminho da mudança e saíram na frente, logo se capacitar continuamente se tornará um hábito.

A rede de parcerias criada pelo Homer foi desenvolvida totalmente pensada no corretor de imóveis do Brasil e une com maestria essas duas formas novas de fazer negócio: a tecnologia e o aprendizado contínuo.

Mercados mais maduros e avançados, como EUA, já fazem da parceria uma prática indispensável para acelerar o processo de fechamento da venda de um imóvel. O cliente de hoje está muito mais informado, por isso a velocidade de fechamento de um negócio tem de ser acelerada, é preciso identificar o parceiro certo, para ajudar o corretor a viver essa experiência da compra e venda muito mais rápido.

Há uma geração de futuros compradores que estarão cada vez mais conectados e informados sobre o que querem e como querem comprar seus imóveis e é para essa geração de compradores do futuro que o corretor precisa estar pronto, pois ainda que seja uma geração informada, será o corretor que poderá apontar um problema e até garantir uma boa compra. Estar informado é bem diferente de estar preparado para vender ou comprar um imóvel, é preciso saber, ter experiência, dominar a tecnologia e contar com os parceiros certos.

O Homer parcerias acelera o processo de venda através da tecnologia e capacitação contínua e ainda oferece uma gama de soluções para o corretor.

Faça como mais de 50 mil corretores e desfrute de inovação, tecnologia e garanta sua participação nos melhores eventos de capacitação do Brasil. Experimente o Homer.

**www.homer.com.br** homer PARCERIAS IMOBILIÁRIAS

# ELEIÇÕES 2021

Estamos em processo eleitoral em todos os Conselhos Regionais integrantes do Sistema COFECI-CRECI. A votação será no dia 07 de julho de 2021. A novidade deste ano é que, não apenas por causa da pandemia, que exige cuidados especiais com a saúde, a fim de evitar contaminação, mas porque não é racional, diante de todo o avanço tecnológico experimentado por nosso setor, especialmente como forma de enfrentar os problemas causados pelo corona vírus, que realizemos eleições presenciais, exigindo que nossos colegas, em particular os do interior, tenham que se deslocar quilômetros para exercer seu direito/dever de votar.

A votação, embora seja um direito democrático, que todos deveriam exercer com satisfação, o hábito de não votar ainda é muito forte no Brasil. Não é diferente nas eleições classistas. Por isso, de acordo com o artigo 11 da Lei 6.530/78, que regulamenta nossa profissão, o voto continua sendo obrigatório, sob pena de multa. O COFECI e os CRECIs não têm nenhum interesse em aplicar multa aos nossos colegas. Mas como a multa é obrigatória por Lei, a condição de autarquia de nossa organização nos obriga a aplicá-la, sob pena de sermos acusados de prevaricação. Assim, deixamos aqui o nosso apelo para que todos votem. Todavia, é importante lembrar que, para votar, o Corretor tem de estar em dia com suas obrigações financeiras para com o CRECI.

A participação de todos na eleição demonstrará o interesse da classe por suas instituições legais, o que fortalece a representatividade de nossos Conselhos junto aos poderes constituídos da República, em especial o poder legislativo que, anualmente, nos inunda com novos projetos de Lei, muitos deles contrários aos interesses dos Corretores de Imóveis ou de nossa organização profissional e não raro, da própria sociedade. O nosso fortalecimento institucional é muito importante no momento de fazermos reivindicações junto ao Congresso Nacional.

As eleições ocorrerão simultaneamente em todos os CRECIs, desde 0h00 (zero hora) até 20h00 (vinte horas) do dia 07 de julho de 2021, horário de Brasília-DF. Nos Estados onde há diferença de fuso horário, o período será adaptado para que coincida com a hora de Brasília.

Boa votação a todos!

**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 Lôbo**
Colaboram nesta edição: **Assessorias de Comunicação dos Crecis de AL, AM/RR, BA, CE, DF, ES, GO, MG, MS, MT, PA/AP, PB, PE, PI, PR, RJ, RN, RO, RS, SC, SE, SP e TO**
**revista@cofeci.gov.br**

Acesse nossa Revista Digital:

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

**TIRAGEM:**
6.000 MIL EXEMPLARES

# ÍNDICE

Revista do **COFECI**
Ano XIV - Número 53
Edição de junho de 2021

## Dicas
João Teodoro da Silva **pg. 6**

## Artigo
O dia do Fico **pg. 8**

## Pelos Crecis
**CRECI-SP:** CRECISP participa do Programa Nacional de Prevenção à Corrupção **pg. 8**

Arisp e Uniregistral assinam acordo de cooperação com o CRECISP **pg. 9**

CRECISP e TJ renovam convênio para avaliação imobiliária **pg. 10**

Programa Empreenda Rápido é lançado aos corretores de imóveis **pg. 11**

**CRECI-RS:** O CRECI-RS obteve o melhor desempenho no Ranking Nacional de Fiscalização **pg. 12**

1.189 credenciais entregues em 5 meses **pg. 13**

**CRECI-SC:** CRECI/SC lança Cartilha sobre Incorporação Imobiliária **pg. 14**

Fiscalização apresenta balanço prévio em 2021 **pg. 15**

**CRECI-RJ:** Delegacia Digital do Creci-RJ: Inovação resulta em sucesso **pg. 16**

Fiscalização do Creci-RJ está novamente entre as melhores do país **pg. 17**

**CRECI-PA/AP:** Ano 10 da nova e moderna sede do Creci da 12a. Região **pg. 18**

Primeiros dez anos de um novo tempo da classe na região **pg. 19**

**CRECI-AM/RR:** Fiscalização do CRECI AM/RR presente no município de Autazes-AM **pg. 20**

**CRECI-GO:** firma parceria com Unimed Goiânia para oferecer plano de saúde para categoria **pg. 21**

**CRECI-ES:** Fiscalização online intensifica ainda mais o combate ao exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis **pg. 22**

**CRECI-TO:** investe em informação e tecnologia para auxiliar a fiscalização durante a Pandemia **pg. 23**

**CRECI-MS:** Após denúncias do CRECI-MS, PROCON/MS multa empresa de consórcio imobiliário em R$ 93 mil **pg. 24**

**CRECI-PE:** Campanha #EXIJAOCRECI é um sucesso entre os corretores pernambucanos **pg. 25**

## Capa
Saber Imobiliário **pg. 26**

**CRECI-CE:** Creci Ceará realiza concurso público para agente fiscal **pg. 33**

**CRECI-PR:** Diretoria executiva do Creci-PR promove reunião em Guaíra **pg. 34**

**CRECI-RO:** CRECI/RO em ação **pg. 35**

**CRECI-RN:** faz campanha solidária com entrega de alimentos para corretores de imóveis **pg. 36**

**CRECI-MT:** Termo de cooperação entre CRECI e TJ **pg. 37**

**CRECI-BA:** Bahia é 2º lugar em inscrições no Saber Imobiliário! **pg. 38**

**CRECI-MG:** Ano atípico não muda rotina da Cefisp **pg. 39**

**CRECI-PI:** CRECI-PI Itinerante **pg. 40**

**CRECI-AL:** Parceria Creci-AL e Prefeitura de Maceió vai ampliar atendimento aos corretores **pg. 41**

**CRECI-SE:** Os Conselhos Regionais e o seu papel social **pg. 42**

**CRECI-DF:** CRECI-DF inova no Mercado Imobiliário do Distrito Federal **pg. 43**

**CRECI-PB:** Creci-PB instala Comissão de Desenvolvimento Urbano de João Pessoa **pg. 44**

## Reconhecimento

NOMES E DATAS que merecem ser lembrados **pg. 46**

## Segunda onda

A segunda onda do vírus e o mercado imobiliário **pg. 47**

## 12 de maio

Lei de regência da profissão de Corretor de Imóveis completa 43 anos **pg. 48**

## Seguir em frente

Apesar da pandemia, O BRASIL SEGUE EM FRENTE **pg. 49**

## Negócio

FIAGRO – imóveis rurais no radar **pg. 50**

## Livre concorrência

IGPM, IPCA E A NEFASTA INTERVENÇÃO ESTATAL **pg. 51**

## Jurisprudência e Coisa Julgada

JURISPRUDÊNCIA E COISA JULGADA O IBAPE tergiversa a verdade **pg. 52**

## Inconstitucional e Antidemocrático

Limitar o Aluguel ao IPCA é Inconstitucional e Antidemocrático **pg. 53**

## Atualização

Atualização do Patrimônio Imobiliário **pg. 54**

## Economia

Emprego e Crescimento **pg. 55**

**CRECI-PA/AP**

**Ano 10 da nova e moderna sede do Creci da 12a. Região**

**CRECI-PR**

**Diretoria executiva do Creci-PR promove reunião em Guaíra**

**CRECI-AL**

**Parceria Creci-AL e Prefeitura de Maceió vai ampliar atendimento aos corretores** **pg. 41**

# De,
# João Teodoro da Silva

**NOVA REGRA PERMITE USO DE FGTS PARA IMÓVEIS DE ATÉ 1,5 MILHÃO DE REAIS** – O Conselho Curador do FGTS anunciou mudanças no uso do saldo do FGTS por trabalhadores. O recurso poderá ser utilizado em imóveis de até 1,5 milhão de reais, financiados pelo SFI (Sistema Financeiro Imobiliário). Atualmente, restringe-se o uso do FGTS para imóveis financiados pelo SFH (Sistema Financeiro de Habitação). A mudança anunciada hoje irá valer a partir de agosto, para que as instituições bancárias possam se adequar. O trabalhador com conta de FGTS há mais de três anos poderá usar o dinheiro no saldo devedor do imóvel ou na redução de prestações mensais.

**PROCURA POR IMÓVEIS AUMENTA 10 VEZES EM UM ANO** – Pesquisa realizada pelo DataZap indica que a procura por imóveis aumentou em dez vezes entre março de 2020 e março de 2021. Moradias maiores que as atuais são o foco principal das pesquisas, realizadas no ambiente digital. O dado demonstra como aumentaram as oportunidades no setor imobiliário, especialmente na área de compra e venda de imóveis. Segundo o levantamento, vizinhança com mais comércio e serviços é uma prioridade para 65% dos pesquisados.

**INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO APONTA AUMENTO NO PREÇO DOS IMÓVEIS** - O custo dos imóveis novos pode subir até 20% ao longo de 2021. Essa previsão vem da indústria da construção civil, que aponta aumento nos custos de insumos e matérias primas. Além do custo final, poderá haver também impacto no atraso das obras. Para o corretor de imóveis, é importante estar acompanhando as oscilações do mercado para poder explicar as razões ao cliente e orientá-lo em relação a alternativas, como investimento em imóveis usados, por exemplo.

**NOVOS PROJETOS CONTEMPLAM HOME OFFICE COM ENTRADA INDEPENDENTE** - O trabalho em home office já está impactando na arquitetura de novos imóveis residenciais. Empreendimento lançado nesta semana, em São Paulo, oferece o home office como espaço adicional, com entrada independente, e no mesmo prédio do apartamento. É uma tentativa de dar mais privacidade para quem vai trabalhar no local, além de disponibilizar um diferencial para o futuro morador.

**CONFIANÇA NO CORRETOR DE IMÓVEIS E VELOCIDADE NAS NEGOCIAÇÕES SÃO DESTAQUES NO "NOVO NORMAL"** – Levantamento feito recentemente com clientes do mercado imobiliário demonstra que a transformação digital dos últimos meses reforçou dois atributos: a confiança no corretor de imóveis e a rapidez no atendimento às necessidades apresentadas pelos clientes. Mais do que a velocidade no fechamento dos negócios, o cliente busca o tradicional "fio do bigode" de profissionais especializados. Espera-

-se do corretor de imóveis orientações que ajudem na tomada de decisão. Especialistas recomendam que o setor imobiliário invista no desenvolvimento de confianças com seus clientes como caminho para fidelização e diferenciação no mercado.

**INICIATIVAS DO COFECI APÓIAM O ÊXITO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS** - Na edição n. 54 de maio do Balanço da Semana reunimos informações preciosas para os corretores de imóveis. Uma delas é o ponto de vista do Cofeci sobre medidas em debate no Congresso Nacional, que podem comprometer o mercado de locações. São informações de interesse de todos nós.

BALANÇO DA SEMANA

SISTEMA COFECI-CRECI

Cofeci Notícias

Há 50 anos, descobri a vocação para ser corretor

O corretor fala

Aumenta limite para uso de FGTS

Projeto que limita aluguel ou IPCA é inconstitucional

Buscas por imóveis crescem 10 vezes na pandemia

Eleições nos Creciis acontecem dia 07 de julho

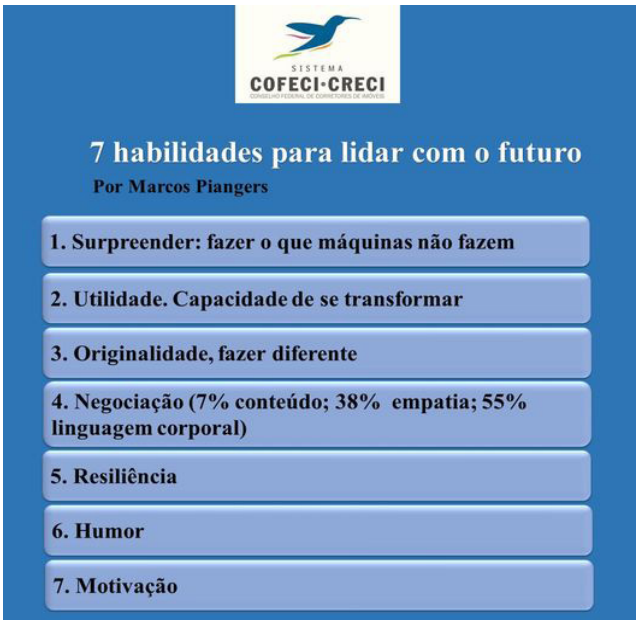
Envie notícias e informações para o Balanço da Semana. Participe!

**LOTEAMENTOS VOLTAM A CRESCER** – Um dos fenômenos de consumo no mercado imobiliário pós pandemia é a retomada do interesse por loteamentos. O crescimento na busca por lotes vem principalmente das classes C e D, aponta levantamento de uma entidade do setor. A preferência é por lugares nos arredores dos centros urbanos, onde os preços são mais acessíveis e há espaço para as novas adequações: conciliar espaço para moradia, trabalho, lazer e convivência com toda a família no mesmo espaço ao longo de toda a semana. De modo geral, o nosso segmento se destaca no cenário econômico, com oportunidades para todos os corretores de imóveis.

**CRÉDITO IMOBILIÁRIO FIDELIZA CLIENTES PARA OS BANCOS** – Embora os juros venham subindo desde o mês de março, a alta ainda não incidiu nas taxas para financiamentos imobiliários. Analistas econômicos estimam que os bancos vão segurar o repasse em troca de conquistar novos clientes por longo prazo. Num ambiente como o atual, de aumento da concorrência entre bancos tradicionais e digitais, e de incertezas econômicas, o cliente de longo prazo é muito bem-vindo às instituições financeiras. Quem contrata crédito imobiliário, terá relacionamento com o banco até quitar sua casa própria. Atentos ao cenário, nós, corretores de imóveis, teremos como orientar melhor nossos clientes. Bons negócios a todos.

**FUNDO DE INVESTIMENTOS DEVERÁ INCREMENTAR MERCADO DE IMÓVEIS RURAIS** – Já está na reta final de regulamentação uma nova oportunidade que irá incidir favoravelmente na valorização de propriedades rurais: o Fiagro (Fundos de Investimentos nas Cadeias Produtivas Agroindustriais). É uma opção para atrair investidores para o agronegócio. O setor depende de terra para produzir. Os valores atraídos para o Fiagro são destinados a investimentos em quaisquer ativos, reais ou financeiros. Terras produtivas estarão em destaque. Economistas preveem que a atração de recursos maior será de investidores estrangeiros, e que a aplicação se dará nas diferentes regiões do Brasil.

**7 HABILIDADES DIFERENCIAM O CORRETOR DE IMÓVEIS** - Mesmo antes da pandemia, profissionais de diferentes segmentos pensavam nos diferenciais que os manteriam no mercado. O futuro será ocupado por gente que faça o que a inteligência artificial não dominar. O consultor Marcos Piangers deu dicas preciosas para os corretores de imóveis que participaram do Saber Imobiliário 2021. Confira a seguir 7 habilidades que vão nos diferenciar:



# CRECISP participa do Programa Nacional de Prevenção à Corrupção

**O Tribunal de Contas da União realizou o lançamento do Programa Nacional de Prevenção à Corrupção** (PNPC) e o sistema eletrônico e-Prevenção, em um evento transmitido ao vivo pelas redes sociais.

O objetivo dessa iniciativa é reduzir os níveis de fraude e corrupção no Brasil, identificando pontos vulneráveis nas instituições e órgãos públicos de todo o País.

O PNPC é voltado a gestores das três esferas de governo, sob a coordenação da Estratégia Nacional de Combate à Corrupção e Lavagem de Dinheiro (ENCLA). Segundo a presidente do Tribunal de Contas da União, Ana Arraes, trata-se de um mecanismo que busca o esclarecimento daqueles que lidam com a coisa pública, a fim de evitar que se cometam falhas na gestão por falta de informações. "Prevenir é preferível a reparar", observou a ministra durante o lançamento do programa.

O CRECISP, como autarquia pública federal, não poderia deixar de apoiar e participar de uma iniciativa como essa, que vai ao encontro da filosofia de trabalho de Conselho. Há anos, a instituição já entrega relatórios de gestão e prestação de contas ao TCU, dando total transparência aos atos praticados por seus administradores.

Com o lançamento desse Programa, o Conselho passa a contar com ferramentas mais dinâmicas, por meio de uma plataforma de autosserviços online e formulários de autoavaliação dos gestores, que facilitarão a análise e a elaboração de planos de correção a possíveis falhas, além de modelos e treinamentos sobre as práticas de prevenção à corrupção adequadas às suas necessidades.

O PNPC contou com um projeto piloto, implantado inicialmente no Estado do Mato Grosso do Sul, e que será estendido a todos os Estados brasileiros.

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, é uma satisfação inserir o Conselho em um universo de gestores, controladores e colaboradores das mais de 18 mil organizações públicas cadastradas em todo o País. "Zelar pelos recursos públicos é dever de cada cidadão. E enquanto órgão público, temos que buscar a entrega dos melhores resultados à sociedade. Essa ferramenta que o TCU disponibiliza, certamente, vai contribuir para um aprimoramento dos trabalhos no Conselho, em prol de toda a população."

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

# Arisp e Uniregistral assinam acordo de cooperação com o CRECISP

**Foi formalizado, no dia 13/05, um termo de cooperação técnica e educacional entre o CRECISP**, a Associação dos Registradores Imobiliários de São Paulo (Arisp) e a Universidade do Registro de Imóveis (Uniregistral), com o objetivo de congregar esforços e compartilhar expertises para o desenvolvimento de cursos e eventos que contribuam para o aprimoramento profissional de corretores de imóveis e registradores.

A reunião concretizou o acordo de forma virtual e foi acompanhada por diversos representantes das duas entidades. Ao lado do presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, firmaram o documento, o presidente da Arisp, Flaviano Galhardo, e o reitor da Uniregistral, José Renato Nalini. Também compareceram à sala virtual, da parte do CRECISP, os vice-presidentes, Jaime Tomaz Ramos e Gilberto Yogui; os diretores, Arthur Boiajian e Isaura dos Santos; os conselheiros, Adelino Augusto de Andrade Júnior; Ben-Hur Paes da Silva Junior; Therezinha Serafim; Magali dos Santos; Wagner Artuzo; Bento Guidini; Agostinho Plaça; e o delegado regional de Marília, Hederaldo Joel Benetti. Da Arisp, os diretores, Vinícius Machado; Frederico Assad; os conselheiros, Vanda Antunes da Cruz; Patrícia Ferraz; Ana Carina Pereira; Tício Caldas e o Oficial de Registro de Imóveis de Marília, Luiz Rodrigo Lemmi.

O presidente Viana abriu os trabalhos, explicando que esse acordo permitirá que o Conselho abasteça a Uniregistral com materiais e conteúdos específicos do mercado imobiliário, proporcionando capacitação direcionada aos intermediadores. "Os corretores contarão com programas de estudo relacionados à sua atividade e poderão conhecer melhor esse universo do registro de imóveis, a respeito do qual muitos encontram dificuldades em seu dia a dia."

O presidente da Arisp acredita que, além da capacitação técnica e troca de informações entre as entidades, o acordo estabelece um canal institucional muito importante para os profissionais. "Nossa intenção é que os corretores também acessem as ferramentas digitais do registro de imóveis. Hoje, o registro eletrônico já é uma realidade, com segurança jurídica garantida, sem a necessidade de sair do escritório. Essa parceria significa a possibilidade do registro de imóveis na palma da mão dos profissionais."

Na sequência da solenidade, o reitor Nalini esclareceu que essa união de esforços tem um significado especial, haja vista a importância do mercado imobiliário no cenário econômico do País. "Sabemos que nossa economia vai depender muito dos negócios desse segmento para conseguir se reerguer. E nesse sentido, a capacitação dos profissionais é imprescindível. Estamos dispostos a trabalhar juntos. Vejo com muita alegria esse acordo de cooperação."

## Centro de excelência

Desde a sua criação, a Uniregistral tem buscado o aprimoramento contínuo dos registradores e, consequentemente, de todo o setor imobiliário, desenvolvendo programas de educação continuada a esses públicos específicos, por meio de cursos, treinamentos e palestras.

O acordo permitirá que o Conselho colabore com os técnicos da Arisp por meio de materiais técnicos e didáticos de sua autoria e, em contrapartida, a Associação irá elaborar projetos pedagógicos direcionados ao setor.

CRECI-SP

# CRECISP e TJ renovam convênio para avaliação imobiliária

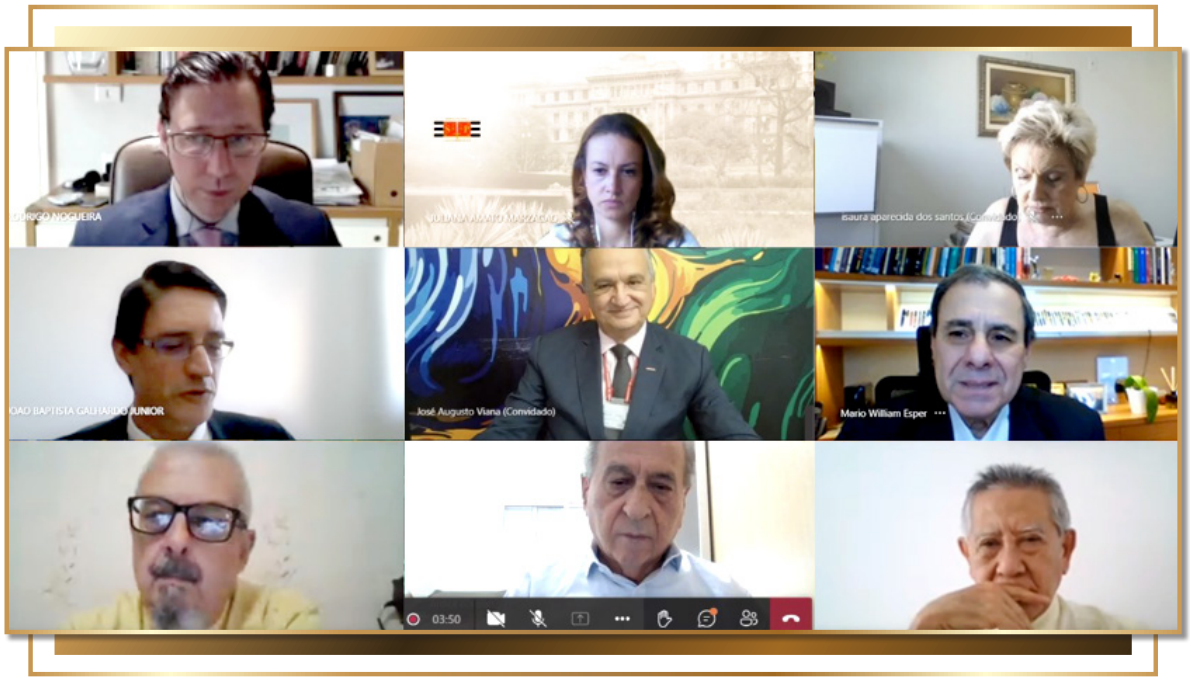
**O CRECISP e o Tribunal de Justiça de São Paulo renovaram**, no dia 6 de maio, o termo de cooperação técnica que permite aos corretores de imóveis avaliadores emitir Pareceres Técnicos de Avaliação Mercadológica (PTAM) ao TJSP, garantindo um trabalho bemfeito e que promova transparência e idoneidade à administração pública.

Segundo o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, este convênio trouxe uma nova realidade para a atividade profissional, principalmente no que se refere à valoração imobiliária. "Nosso trabalho se expandiu, atualmente são mais de 50 prefeituras, tribunais e ministérios públicos do Estado de São Paulo, permitindo a atuação dos corretores avaliadores neste importante trabalho social, que é apresentar o valor de mercado das propriedades, trazendo tranquilidade na prestação de contas destas instituições."

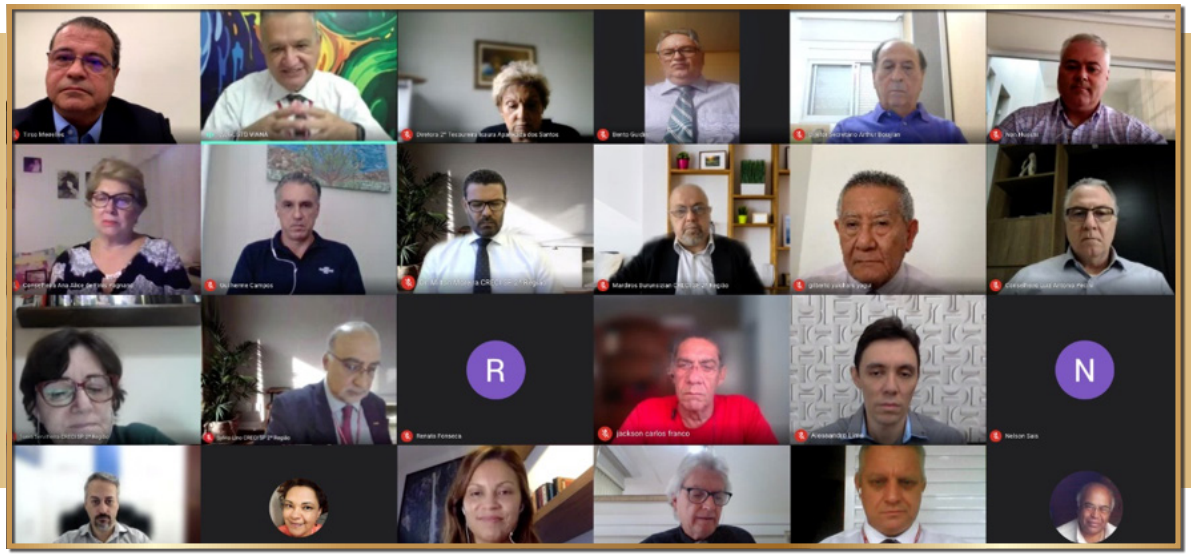
"Desde o início da parceria, em 2013, foram realizadas 114 avaliações em atendimento ao requerido pelo Tribunal de Justiça, sendo 76 realizadas na Capital e 38 distribuídas nas cidades do litoral e do interior. Portanto, o trabalho é todo pulverizado pelo Estado de São Paulo", completou o presidente.

O juiz assessor de Relações Institucionais do TJSP, João Baptista Galhardo, agradeceu o apoio e reiterou a parceria com o Conselho Regional. "Em nome do presidente e desembargador, Geraldo Francisco Pinheiro Franco, afirmo que este trabalho realizado em conjunto entre as duas entidades é de suma importância e esperamos que seja, cada vez mais, produtivo e com resultados promissores."

O evento foi realizado de maneira virtual e contou com a participação do vice-presidente Gilberto Yogui, dos diretores Arthur Boiajian, Isaura Aparecida dos Santos e Ruberval Ramos Castello, e dos conselheiros, Agostinho Plaça, Douglas Vargas, Rosangela Martinelli, Therezinha Serafim e Bento Guidini. Também prestigiaram a solenidade o presidente da ABNT, Mário Willian Esper, a juíza assessora coordenadora de Contratos e Convênios da Presidência do TJSP, Juliana Amato Marzagão e o juiz assessor do Gabinete Civil do TJSP, Rodrigo Nogueira.



# Programa Empreenda Rápido é lançado aos corretores de imóveis



**O CRECISP, o Sebrae-SP e o Governo de SP promoveram o lançamento do Programa Empreenda Rápido**, com o intuito de trazer conhecimento e colaborar para o desenvolvimento dos empreendedores do mercado imobiliário.

Por meio de videoconferência transmitida pelas redes sociais do Conselho, as entidades falaram sobre a importância dessa iniciativa conjunta, especialmente em um momento de crise econômica como esse promovido pela pandemia.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, abriu o encontro enfatizando a qualidade do programa que também oferece a oportunidade de obtenção de crédito subsidiado pelos corretores. "Essas ferramentas, sem dúvida, poderão dar novo fôlego aos profissionais."

O diretor de Administração e Finanças do Sebrae-SP, Guilherme Campos, comentou que a entidade tem uma atividade muito semelhante à do CRECISP. "Ajudamos as pessoas a realizarem o sonho de ter a própria empresa e os corretores realizam o sonho da casa própria. Essa é a nossa razão de existir."

Para o presidente do Sebrae-SP, Tirso Meirelles, existe um compromisso nessa parceria em se trabalhar as cadeias produtivas da economia. "O Empreenda Rápido possibilita o fomento do empreendedorismo, dando condições para o crédito e para que o corretor de imóveis possa aproveitar essa transformação."

O diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni, destacou a intenção da entidade de atuar em um dos setores mais importantes da economia. "O mercado imobiliário é muito forte e tem uma dinâmica muito ágil. Com o Programa, vamos atender esse público com uma gama de soluções, ferramentas e tecnologia para o crescimento desse segmento essencial na economia." Hussni explicou, ainda, que o foco é facilitar a vida do empreendedor. "Não adianta só capacitar. É preciso oferecer mercado e acesso a crédito também."

Representando o Governo de SP, a secretária de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação, Patrícia Ellen da Silva, participou do lançamento e falou de suas expectativas para o setor. "No ano passado, mais de 100 mil empreendedores passaram por esse programa. E nesse momento, é importante que haja essa qualificação aos corretores de imóveis, trazendo novas oportunidades a homens e mulheres empreendedores."

Acompanharam a reunião os diretores do CRECISP, Gilberto Yogui, Arthur Boiajian e Isaura dos Santos, além de diversos conselheiros e do gerente regional do Sebrae-SP, Alessandro Leite de Lima.

## CRECI-RS

| COLOCAÇÃO | AGENTES TITULARES | REGIONAL | *PONTOS |
|---|---|---|---|
| 1º | LEANDRO DE PAULA BRUM | RIO GRANDE DO SUL | 21.062 |
| 2º | LUIZ CARLOS BRAZ DA SILVA FILHO | PERNAMBUCO | 13.003 |
| 3º | ANGELA SUBTIL | RIO DE JANEIRO | 11.890 |
| 4º | SERGIO FERREIRA PEREIRA | PARAÍBA | 10.754 |
| 5º | LEONARDO ALVIM DA SILVA | MINAS GERAIS | 9.451 |
| 6º | RAQUEL FILGUEIRAS ALCÂNTARA MOURA | CEARÁ | 5.876 |
| 7º | MARCUS NEVES VINICIUS MARTINS | DISTRITO FEDERAL | 5.725 |
| 8º | ADILSON DIAS DA COSTA | PARANÁ | 5.699 |
| 9º | LEONARDO JACOB BERTTI | SÃO PAULO | 5.548 |
| 10º | CARLOS HENRIQUE DA SILVA SANTOS | MATO GROSSO | 5.063 |

* Divulgação: Sistema COFECI www.cofeci.gov.br/

# O CRECI-RS OBTEVE O MELHOR DESEMPENHO NO RANKING NACIONAL DE FISCALIZAÇÃO

O Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) avalia anualmente o trabalho da fiscalização de todas as regionais e recentemente foi divulgado o ranking de 2019 colocando em primeiro lugar a Fiscalização do Rio Grande do Sul como a melhor do Brasil.

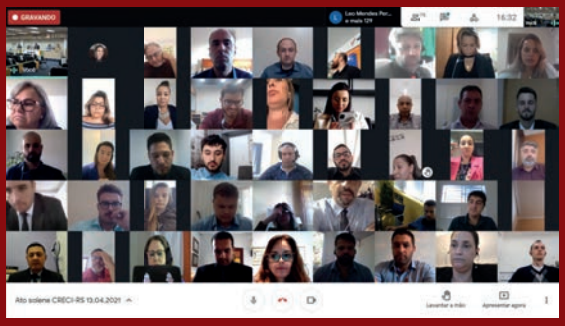
Pelo quarto ano consecutivo o agente fiscal titular, Leandro de Paula Brum reafirmou o posto de primeiro colocado no desempenho individual. Este é o reflexo de um trabalho constante da atual gestão que vem reafirmar o compromisso com todos os corretores de imóveis e a sociedade em prol de um trabalho pelo combate ao exercício ilegal da profissão.

O corretor de imóveis é um profissional liberal, recebe mediante produtividade, é fundamental poder trabalhar em um ambiente sadio sem precisar concorrer com falsos corretores que muitas vezes tiram a oportunidade real de fechar um negócio. Por isso, a nossa fiscalização em parceria com o Ministério Público Estadual tem representado criminalmente contra os atravessadores que exercem ilegalmente a profissão. A valorosa Brigada Militar nos auxilia nos autos de infração, acompanhando a nossa fiscalização no combate ao exercício ilegal da profissão de corretores de imóveis. Este trabalho é feito não só para identificar aqueles que não são corretores e tentam atuar no mercado sem a devida outorga legal, mas também, para proteger a sociedade de um modo geral.

***Parabéns a equipe de Fiscalização do CRECI-RS.***

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

## 1.189 CREDENCIAIS ENTREGUES EM 5 MESES



O CRECI-RS proporciona aos futuros corretores de imóveis o ATO SOLENE DE PRESTAÇÃO DE COMPROMISSO no formato virtual, em conformidade com as normas de inscrição no Conselho. Uma das missões da atual gestão é agilizar o processo de entrega de carteiras profissionais.

Mesmo diante do vírus COVID-19, que paralisou o mundo, o CRECI-RS manteve uma agenda produtiva. Respeitando os procedimentos de segurança sanitária e protocolos de prevenção à pandemia, o Conselho entregou, até a primeira quinzena de maio de 2021, um total de 1.189 credenciais em atos solenes virtuais e em gabinete, alcançando 63 municípios do estado. Todo esse resultado vem da qualificação no quadro de colaboradores e investimento em tecnologia para um melhor atendimento aos corretores de imóveis gaúchos.

### CLUBE DE BENEFÍCIOS

Com o intuito de disponibilizar vantagens aos corretores de imóveis na hora de comprar ou aderir aos serviços, o Conselho realiza parcerias com empresas que oferecem descontos exclusivos aos profissionais da categoria.

### CORRETORES DOADORES

Com um simples gesto, por meio da iniciativa do CRECI-RS, os profissionais da categoria podem fazer a diferença na vida de muitas pessoas.

### DTG CORRETORES DA TRADIÇÃO

O DTG tem como premissa manter a chama da diversidade cultural acesa, além de reverenciar o legado e a história tradicionalista, vinculando-a ao mercado imobiliário.

### MOTO CLUBE: Corretores do Asfalto

Para fomentar o relacionamento entre os corretores de imóveis do Rio Grande do Sul, foi fundado pelo CRECI-RS os "Corretores do Asfalto".

CRECI-SC

**Por: Camila Latrova**
**Fotos: Grasiela Gaspar**

# CRECI/SC lança Cartilha sobre **Incorporação Imobiliária**

Grasiela Gaspar, Diretoria-adjunta de Incorporações, Loteamentos e Condomínios do CRECI/SC.

Ciclo da Incorporação Imobiliária

**Responsável pelo desenvolvimento das cidades catarinenses**, a incorporação imobiliária é a atividade fundamental para que este crescimento seja realizado de forma eficiente e dentro das normas legais, garantindo a segurança dos investidores, construtores e futuros proprietários, levando em consideração os aspectos ambientais, econômicos e sociais.

Por este motivo, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis - 11ª Região/SC, cumprindo sua missão em ser uma entidade envolvida com a atuação profissional e regida pelos princípios da ética e da disciplina da classe, publicou a Cartilha de Incorporação Imobiliária, material gratuito desenvolvido em parceria com importantes entidades representativas do setor em Santa Catarina: a Comissão de Direito Imobiliário da Ordem dos Advogados do Brasil - Seccional Santa Catarina (OAB/SC), o Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de Santa Catarina (Sindimóveis-SC) e o Instituto Brasileiro de Direito Imobiliário (IBRADIM).

A iniciativa veio do desejo cada vez maior de incentivar e capacitar os profissionais envolvidos na atividade por meio de conteúdos dinâmicos e assertivos. “Todas as entidades foram muito receptivas e demonstraram concordância quanto a importância do material instrutivo e seu respeito com os corretores de imóveis”, destaca Grasiela Gaspar, Diretoria-adjunta de Incorporações, Loteamentos e Condomínios do CRECI/SC.

De acordo com a Diretora, a ideia surgiu diante da necessidade de um material atualizado e completo no acervo do Conselho, ao mesmo tempo em que a demanda por profissionais com conhecimento sobre o assunto está em pleno crescimento. Segundo a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), os lançamentos de imóveis somaram 34.876 unidades no último trimestre móvel (que inclui dezembro/2020, janeiro/2021 e fevereiro/2021), contribuindo para uma alta de 30,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

A publicação conta com 39 páginas e traz assuntos como a caracterização do incorporador, os direitos e responsabilidades do incorporador, os direitos e responsabilidades dos adquirentes, o ciclo da incorporação imobiliária, os regimes de incorporação, o memorial de incorporação, o patrimônio de afetação, além da atuação do corretor neste processo com detalhes sobre honorários e o trabalho no plantão de vendas. “Foi desafiador, mas ao mesmo tempo muito gratificante, pois me identifico muito com o tema, gosto de estudar. A expectativa é de que os corretores recebam este material e possam ampliar seus conhecimentos”, afirmou Grasiela, que junto com a equipe técnica do CRECI/SC pretende lançar novas cartilhas, entre elas, uma de loteamentos e condomínios.

**Por: Camila Latrova**
**Fotos: Fiscalização CRECI/SC**

# Fiscalização apresenta **balanço prévio em 2021**

**Fiscalizar é uma das atribuições do Sistema COFECI-CRECI**. O art. 13° do decreto N° 81.871, de 29 de junho de 1978, diz o seguinte: "os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis têm por finalidade fiscalizar o exercício profissional da área de sua jurisdição, sob supervisão do Conselho Federal.

Por isso, a atividade fiscalizatória é levada a sério no Conselho. Antes de sair a campo, há um trabalho de planejamento para definição de estratégias, sempre alinhado com as diretrizes da Diretoria. O trabalho da fiscalização ocorre de forma presencial e pela internet em todo o Estado de Santa Catarina.

Qualquer pessoa sem registro no CRECI/SC que intermediou uma negociação imobiliária está exercendo ilegalmente a profissão de Corretor de Imóveis e cometendo uma contravenção penal que deve ser denunciada. Mas para se constatar a denúncia e localizar o contraventor é necessário encaminhar o maior número de informações ou provas possíveis como: nome, local de atuação, imóvel oferecido, fotos, prints de conversas, assim o CRECI/SC poderá investigar e tomar as medidas cabíveis. "As denúncias podem ser anônimas e quanto maior o número de provas, mais chances de apuração da irregularidade", destaca o Coordenador da Fiscalização do CRECI/SC Ponciano Greff.

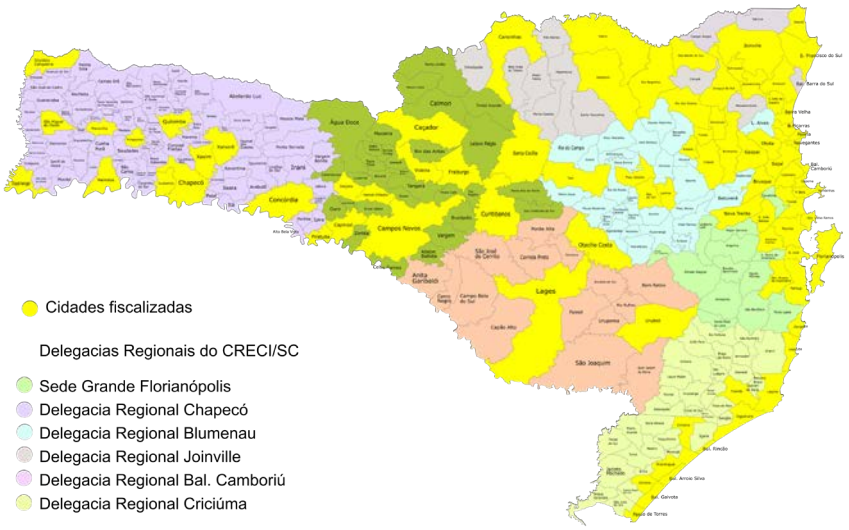
Mas o trabalho da fiscalização vai além de punir as irregularidades dos corretores credenciados ou de combater o exercício ilegal da profissão. "Existe um trabalho de orientação ao profissional credenciado para aperfeiçoamento da atuação profissional. Nossa meta é evitar que o credenciado cometa algum tipo de erro", pondera Greff.

A Coordenadoria de Fiscalização também conta com a participação efetiva da comunidade e dos profissionais inscritos e que trabalham de forma legal, que encaminham denúncias ou informam irregularidades por meio do E-mail denuncia@creci-sc.gov.br.

Só no período de janeiro a abril já se percebe a forte atuação da fiscalização com os seguintes resultados:

- 4.520 autos lavrados;
- 249 denúncias recebidas e apuradas;
- 160 - cidades fiscalizadas.

A equipe de fiscalização nas ruas combatendo o exercício ilegal da profissão.



# Delegacia Digital do Creci-RJ:
## Inovação resulta em sucesso

**Criada para acelerar os procedimentos e as soluções** das demandas dos corretores de imóveis e da sociedade, a Delegacia Digital do Creci-RJ é um sucesso e alcança destaque em números e na opinião de corretores e cidadãos. No dia a dia, a ferramenta tem se apresentado como uma excelente opção para quem busca os serviços oferecidos pelo Conselho, sem a necessidade de sair de casa, realizando os procedimentos no conforto do lar ou do escritório, pelo computador, tablet ou celular. No primeiro mês de implantação 330 atendimentos foram realizados pela Delegacia Digital. Para contextualizar esse número de destaque, o Creci-RJ procurou ouvir cidadãos que já utilizaram o novo serviço do Conselho para relatar as primeiras impressões sobre a novidade:

Para Carlos Eduardo Simão, que deu entrada no requerimento de inscrição de pessoa física, a novidade disponibilizada pelo Creci-RJ se torna ainda mais relevante em um momento de pandemia:

— É um excelente serviço, ainda mais neste período de pandemia. Representa um enorme diferencial para o Conselho. O processo tramitou de forma rápida, muito mais que se fosse pelo meio presencial porque haveria o deslocamento e também poderia haver erros na documentação, resultando em uma nova ida até o Creci-RJ. Através da Delegacia Digital do Conselho consegui fazer o meu procedimento sem sair de casa.

Para quem começa a conhecer a profissão mais de perto, absorvendo as primeiras informações do dia a dia do mercado, a Delegacia Digital também está correspondendo as expectativas. É o caso de Paulo Cesar Sosthenes que deu início aos procedimentos de inscrição de estagiário:

— O grande diferencial da nova ferramenta do Conselho é a rapidez do atendimento, tudo ocorre de maneira muito célere. Outro atrativo foi que encaminhei todos os documentos inerentes ao serviço na parte da noite, fora do horário comercial, e se tivesse que comparecer ao Conselho teria que esperar o dia seguinte para me deslocar até o Creci-RJ de manhã ou na parte da tarde. Eu até que estou sempre pelo Centro, mas pensando como um todo, é uma iniciativa muito relevante para evitar o deslocamento.

**Acesse:www.creci-rj.gov.br/delegaciadigital**

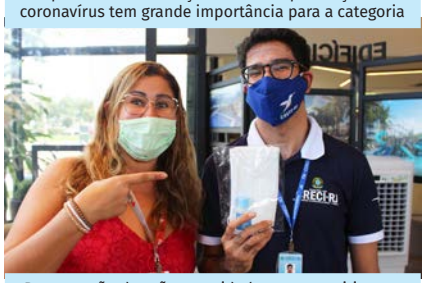
# Ação especial do Conselho
## distribui kit de prevenção ao coronavírus

**Consciente de que todos devem contribuir para acabar com a pandemia do coronavírus**, no mês de maio o Creci-RJ iniciou uma campanha de distribuição de kits com materiais de prevenção, com o objetivo de combater o contágio da Covid-19. A ação já foi realizada para corretores de imóveis na região da Tijuca e da Barra da Tijuco. Dentre os materiais disponibilizados, máscaras e álcool em gel foram entregues aos profissionais da corretagem.

Bem vista pelos corretores que receberam os kits, o Creci-RJ continuará com a iniciativa de distribuição visando diminuir a contaminação dos profissionais do setor imobiliário, até mesmo levando em consideração o fato do corretor de imóveis estar no cotidiano profissional em contato com um grande número de pessoas.

Informamos que as equipes do Creci-RJ utilizam todas as estratégias e protocolos contra o novo coronavírus, como o uso de máscaras, álcool em gel e distanciamento social. É fundamental continuar se cuidando para a pandemia acabar!

Campanha de distribuição de kits de prevenção ao coronavírus tem grande importância para a categoria




Repercussão da ação tem sido bastante positiva entre os profissionais

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

# Fiscalização do Creci-RJ
## está novamente entre as melhores do país

**A Fiscalização do Creci-RJ continua sendo destaque nacional**. A Diretoria de Fiscalização do Sistema Cofeci-Creci divulgou em maio o ranking de produtividade referente ao ano de 2019. De forma rotineira ocupando as primeiras colocações, o Creci-RJ manteve a sua trajetória ao se tornar vice-campeão de produtividade entre todos os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis. A divulgação ocorreu apenas agora devido ao momento de pandemia do coronavírus.

O Conselho também foi destaque individualmente. A fiscal Angela Subtil ficou na primeira colocação por produtividade na região Sudeste e em terceiro no âmbito nacional.

O chefe do setor de fiscalização, Marcus Limão, comenta sobre a importância das conquistas:

— Estamos sempre mantendo o Conselho entre os primeiros no ranking nacional, apesar do número reduzido de fiscais. Essa conquista é fruto da união de toda a equipe. Desenvolvemos um trabalho de inteligência focando nas áreas onde constatamos um grande número de ilegais. Outros diferenciais importantes são as estratégias de divulgação e a conscientização da sociedade que representam um grande passo para a diminuição da ilegalidade e da irregularidade. Trata-se de uma conquista especial!

O presidente do Creci-RJ, Manoel da Silveira Maia, aponta que a direção que o Conselho tem traçado é de excelentes resultados para toda a categoria:

— Só com uma fiscalização forte podemos transmitir segurança ao corretor de imóveis no seu cotidiano profissional. Estar entre os primeiros no ranking de produtividade demonstra que estamos fazendo o correto e priorizando o combate ao exercício ilegal. Nossa meta é continuar avançando, trabalhando firme e constante a favor de todos os profissionais.

É importante destacar que essa nova conquista não é só do Conselho, mas de toda a categoria dos corretores de imóveis. Essa premiação é reflexo também do grande número de denúncias enviadas pelos corretores de imóveis e pela sociedade ao Conselho contra aqueles que estão na ilegalidade. Através dessa "parceria", a Fiscalização consegue cumprir as diligências de forma mais rápida e autuar aqueles que não possuem o registro de corretor.

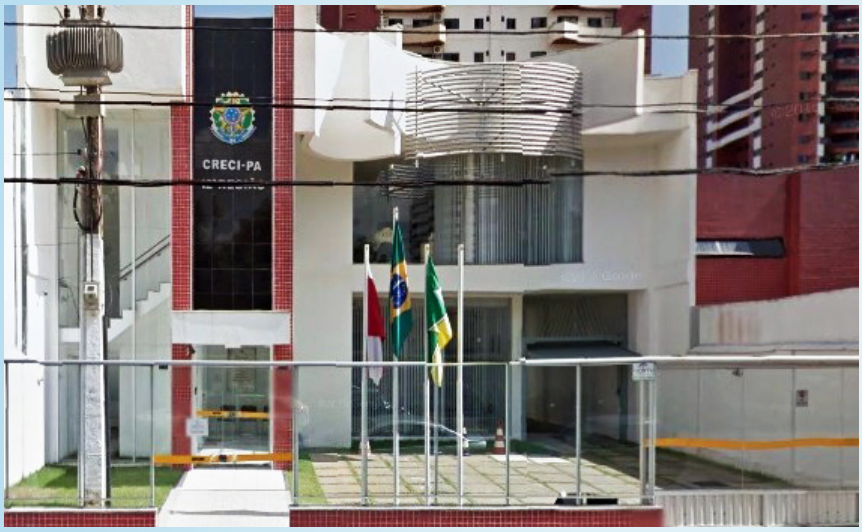
Fiscalização do Creci-RJ é novamente destaque em âmbito nacional (imagem registrada antes da pandemia)

CRECI-PA/AP

# Ano 10 da nova e moderna sede do Creci da 12a. Região

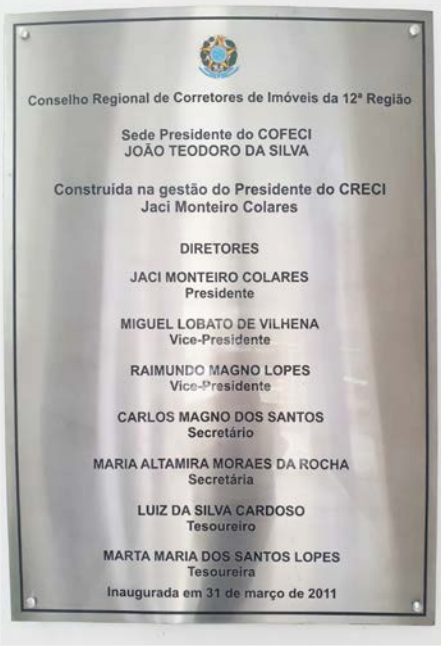
O presidente Jaci Colares, acompanhado de dirigentes do Sistema COFECI-CRECI, durante uma inspeção final às obras nas vésperas da inauguração.

**Em março de 2011, o CRECI da 12ª Região**, com jurisdição sobre os estados do Pará e do Amapá, passou a contar com uma sede inteiramente nova, construída com os espaços próprios e adequados a todas as atividades, incluindo um auditório com 200 lugares sentados e recursos tecnológicos para apresentações audiovisuais. O edifício sede, denominado em homenagem ao presidente do Sistema COFECI-CRECI, João Teodoro da Silva, materializou o conjunto de melhorias estruturais e avanços tecnológicos promovidos pelas gestões lideradas pelo presidente Jaci Monteiro Colares, correspondendo à multiplicação por dez o número dos corretores em atividade, bem como de acordo com o respeito e a credibilidade de que a classe passou a desfrutar e continua em crescimento nestes dez anos depois.



Há dez anos, a antiga sede, de grandes lembranças, foi substituída pela nova e moderna sede, simbolizando os novos tempos da corretagem de imóveis no Pará e Amapá.

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



# Primeiros dez anos de um **novo tempo da classe na região**

**A ocorrência da pandemia do coronavirus** não permitiu que o transcurso destes 10 anos da nova sede fossem celebrados como merecido, principalmente pelo que representa em termos de satisfação dos corretores de imóveis do Pará e Amapá em terem uma sede do seu órgão regulador digna do valor profissional de cada um e da importância econômica e social que a comercialização de imóveis representa para elo fundamental da indústria da construção civil no país.

Todavia, reunião ordinária da diretoria do CRECI da 12ª Região ficou marcada também pelo transcurso dos primeiros dez anos de um novo tempo da classe na região, participando dessa reunião, além do presidente Jaci Colares, os diretores Raimundo Magno Lopes, Maria Luisa Mendes Carneiro, Carlos Magno dos Santos, Eliana Pureza Machado Marlene Felippe Assunção, Olaino Coelho da Mota e Clelio Domingos Sidônio Miranda.

Nas placas oficiais de inauguração da nova sede, no dia 31 de março de 2011, estão eternizados os nomes de diretores e conselheiros, nacionais e regionais, que participaram desta conquista dos corretores de imóveis do Pará e Amapá, aos quais são rendidas as merecidas homenagens pelo quanto de contribuição emprestaram e emprestam ao exercício da nobre profissão de corretores de imóveis.

CRECI-AM/RR

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

# Fiscalização do CRECI AM/RR presente no município de Autazes-AM

**Sempre mantendo a ordem pública e resguardando os interesses da sociedade em geral**, a Fiscalização do CRECI AM/RR esteve presente no município de Autazes-AM (localizado há aproximadamente 112 quilômetros da capital amazonense), com o objetivo de verificar a regularidade na venda de lotes de terras naquela localidade.

Vale ressaltar que o CRECI AM/RR sempre conta com o auxílio de seus corretores e de toda a sociedade para apontar aparentes irregularidades no que tange a comercialização de imóveis no estado do Amazonas e de Roraima.

**Paulo Júnior Carvalho Mota**
Presidente do CRECI AM/RR

# Creci intensifica fiscalização em Iranduba e Rio Preto da Eva

**Neste final de semana a fiscalização do CRECI AM/RR** esteve no município de Iranduba-AM (há aproximadamente 36 quilômetros de Manaus) e no Rio Preto da Eva-AM (há 80 quilômetros da capital amazonense) com o objetivo de manter a ordem pública e, averiguar loteamentos e vendas de imóveis nestes locais.

Foram lavrados diversos autos, os quais, dependendo de sua natureza, serão convertidos em processos administrativos disciplinares ou encaminhados ao Ministério Público.

O CRECI AM/RR sempre contribuindo para a redução das ilegalidades.

**Paulo Júnior Carvalho Mota**
Presidente do CRECI AM/RR

CRECI-GO

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

# CRECI-GO firma parceria com Unimed Goiânia para oferecer plano de saúde para categoria

## Corretores de imóveis ativos e regulares no Conselho passam a ter amplas coberturas e diferenciais exclusivos na contratação do Plano de Saúde Coletivo por Adesão, por meio da administradora Elo

**Diretores e gestores da Unimed Goiânia participaram**, da solenidade de assinatura de contrato entre o Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Goiás (Creci-GO) e a Elo Administradora de Benefícios que possibilitará o acesso de corretores de imóveis e seus dependentes de primeiro grau ao Plano de Saúde Coletivo por Adesão da Cooperativa. O corretor de imóveis poderá escolher um dos planos da Unimed Goiânia que oferece completa rede credenciada de prestadores, com qualidade, agilidade e confiabilidade nos serviços oferecidos.

Segundo o diretor de Mercado da Unimed Goiânia, Frederico Moraes Xavier, o objetivo é consolidar uma parceria em longo prazo que traga benefícios aos profissionais da área. "É importante para nós, junto ao Creci-GO, oferecer planos de saúde com qualidade e ética para os corretores de imóveis. Esse é só o início de uma parceira que sabemos que dará muito certo", ressaltou Frederico.

Para o presidente do Creci-GO, Eduardo Britto, a ação é muito importante para a categoria de corretores de imóveis, representada por profissionais liberais que não estão ligados diretamente a empresas que oferecem esse tipo de benefício. "A parceria é uma conquista desta gestão diferenciada e inovadora que estamos realizando. Agradecemos a Unimed Goiânia por nos receber de portas abertas", comemorou o presidente da entidade.

Na ocasião, o diretor comercial da Elo Administradora

de Benefícios, Olom Pinheiro, avaliou a importância da oferta de planos de saúde neste momento em que o bem-estar das pessoas está em evidência. "É o momento mais que ideal para darmos início a parceria, possibilitando que o Conselho pratique este gesto de carinho e responsabilidade com seus inscritos", concluiu Olom.

Estiveram também presentes na cerimônia o conselheiro de Administração da Unimed Goiânia, Diolindo dos Santos Freire Neto; a gerente de Vendas, Rosana Gertrudes Pereira Santos; o gerente de Mercado, Afrânio Ferreira da Silva; o diretor secretário, Elmo Aguirre e coordenador do Creci Social, Vagner dos Santos (Robinho) e o gerente comercial do Grupo Elo, Vinícius Ramos.

## Conselho goiano busca ampliação das prerrogativas da categoria junto ao Poder Público

**Em visitas às Prefeituras e Câmaras Municipais**, comitiva do Creci de Goiás, liderada pelo presidente Eduardo Britto, amplia diálogo com o Poder Público para maior representatividade da categoria perante as instituições e ações em benefício dos profissionais e do mercado imobiliário.

Em Caldas Novas, a iniciativa visa conceder atendimento exclusivo e diferenciado aos corretores de imóveis, até mesmo aos finais de semana, principalmente pela vocação turística do município.

"Em Goiânia, apresentamos ao prefeito as prerrogativas que buscamos junto à Prefeitura para facilitar o trabalho dos corretores de imóveis e nos colocamos à disposição para auxílio técnico na planta de valores, Plano Diretor e outras iniciativas que visam o desenvolvimento ordenado do município", ressaltou Eduardo Britto.

Na visita, o prefeito de Goiânia, Rogério Cruz compartilhou projetos municipais que contribuirão com o crescimento e a valorização do mercado imobiliário goiano, reconheceu o trabalho desenvolvido pelos corretores de imóveis e foi receptivo às demandas da categoria.

CRECI-ES

Por: Izabel Mendonça
Fotos: CRECI-ES

# Fiscalização online intensifica ainda mais o combate ao exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis

**Desde quando surgiu no ano passado a pandemia do Corona Vírus**, muitos desafios foram lançados para todo mercado de trabalho, nos mais diversos setores. Com o CRECI-ES não foi diferente. Tivemos que nos adequar implantando uma nova rotina de trabalho. A Diretoria colocou em prática a consolidação do atendimento virtual, e usou as inovações tecnológicas a seu favor, o que trouxe ainda mais modernização à gestão e integrou os diversos setores, agilizando os atendimentos e solucionando muitas demandas com eficiência e rapidez.

O Departamento de Fiscalização também foi afetado, mas, com comprometimento e planejamento, adotou a fiscalização virtual, além da fiscalização "in loco". Dessa maneira, uma equipe está sempre focada em monitorar a movimentação digital, fiscalizando não apenas as denúncias recebidas, como também esmiuçando as redes sociais, aplicativos, grupos de Whatzapp e Telegram, com o intuito principal de averiguar as práticas irregulares no ambiente virtual, cumprindo seu dever de proteger a sociedade e os seus direitos, bem como, valorizar o corretor. "É importante destacar que as denúncias encaminhadas ao Conselho pela sociedade ou pelos próprios corretores de imóveis apontando os contraventores, são de grande valia, visto que contribuem muito para que sejam eliminados do mercado imobiliário aqueles que não possuem credenciamento para exercer a profissão de Corretor de Imóveis", explica Fabio Carneiro Passos chefe do setor de Fiscalização.

No período de janeiro até o fechamento desta edição foram lavrados 339 documentos, sendo: 169 Autos de Constatação, 5 notificações, 53 Autos de Infração (outros) e 112 Auto de Infração (EIP). Muitos problemas têm sido identificados que vão desde as peças publicitárias sem o número do CRECI, anúncios capciosos, auxílio ao exercício ilegal da profissão, entre outros.

CRECI-TO

**Por: Natália Rezende**
**Fotos: CRECI-TO**

# CRECI-TO investe em informação e tecnologia

## para auxiliar a fiscalização durante a Pandemia

**Ao se preocupar em intensificar a fiscalização durante a pandemia de Covid-19**, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI-TO) aliou-se à informação e a tecnologia. E foi justamente ao se adaptar a contemporaneidade, somando todos os esforços e investimentos possíveis, que o Conselho Regional já alcança proveitosos resultados.

Apenas no mês de maio deste ano, 15 denúncias de exercício ilegal da profissão foram apresentadas ao Ministério Público Estadual do Tocantins (MPE-TO). Os números não param por aí! Ao todo, foram 21 autos de constatação, 15 autos de infrações, e três notificações.

O fiscal Ronaldo Rodrigues Araújo explicou que a fiscalização do Conselho se adaptou à realidade para identificar infratores. "Criamos cronogramas de visitas à sites de compra e venda, e também nas redes sociais. Juntamos as provas e encaminhamos para o Ministério Público, para que sejam tomadas as providências cabíveis. O WhatsApp Denúncia, também tem sido grande aliado no combate ao exercício ilegal da profissão".

O aumento exponencial de denúncias já conta com o apoio da população tocantinense que pode fazê-las, além dos canais oficiais, via WhatsApp Denúncia e redes sociais. Para Néia Norberto, presidente do CRECI-TO, isso reforça ainda mais o trabalho do Conselho Regional. "O nosso maior receio era que a Pandemia afetasse a nossa produtividade. E isso não ocorreu, já que tivemos abertura para agregar os auxílios que a modernidade nos traz. Com isso, já alcançamos dados impressionantes", afirmou.

CRECI-MS

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

# Após denúncias do CRECI-MS,
## PROCON/MS multa empresa de consórcio imobiliário em R$93 mil

**Após parceria firmada com o CRECI-MS**, o PROCON/MS multou a empresa Multimarcas administradora de consórcios imobiliários em R$ 93.120,00 por infringir o Código de Defesa do Consumidor.

O presidente do CRECI-MS, Eli Rodrigues, levou denúncias ao superintendente do Departamento Estadual de Proteção e Defesa do Consumidor (PROCON/MS), Marcelo Salomão, e o subsecretário do órgão, Vinícius Viana Alves, no dia 20 de janeiro deste ano. Na ocasião, o coordenador de Fiscalização do CRECI-MS, Carlos Scarcelli, apresentou um dossiê com apuração das denúncias recebidas. No dia 29 de janeiro, tiveram início fiscalizações conjuntas entre CRECI-MS, PROCON/MS e Procon/CG com o objetivo de combater a prática de propaganda enganosa por empresas que vendem consórcio.

As irregularidades encontradas pelo Procon/MS foram, entre outras, falta de informação clara e ostensiva ao consumidor, deixar de esclarecer de maneira a facilitar a compreensão a respeito das características do contrato de consórcio firmado e, com isso, infringindo o dever de informação e ainda obtendo vantagem manifestamente excessiva com o contrato apresentando cláusulas abusivas.

## Irregularidades

**O CRECI-MS constatou casos de propagandas enganosas** em relação a venda e negociação de imóveis pela internet. Foram anúncios publicitários em redes sociais e sites de venda com promessas aos consumidores de parcelas acessíveis, sem burocracia e sem consulta aos órgãos de proteção ao crédito "SPC e Serasa". Na verdade, se tratava de venda de consórcio/carta de crédito.

# CRECI-MS retoma fiscalização em todo MS

**O CRECI-MS retomou as ações de fiscalização nas cidades do interior de Mato Grosso do Sul**, com vistorias aos plantões de venda de empreendimentos imobiliários e imobiliárias. A fiscalização já constatou irregularidades e fez autuações pelo exercício ilegal da profissão.

A fiscalização do CRECI-MS no interior do estado esteve suspensa em razão da pandemia, e retornará com sua agenda seguindo o protocolo de biossegurança no combate a propagação do Covid-19.

**CORRETOR DE IMÓVEIS NÃO APOIE O EXERCÍCIO ILEGAL DA PROFISSÃO. DENUNCIE.**

As denúncias são anônimas. **WhatsApp para denúncia: (67) 9 9234-8680**.

Você ainda pode consultar se o seu corretor de imóveis é habilitado pela busca no portal do Conselho: crecims.gov.br

CRECI-PE

**Por: Sibele Fonseca**
**Fotos: CRECI-PE**

# Campanha #EXIJAOCRECI
## é um sucesso entre os corretores pernambucanos

**No mês de abril o CRECI-PE lançou oficialmente a campanha EXIJA O CRECI**, a qual tem por objetivo reforçar o papel desempenhado pelo Conselho no tocante à disciplina e à fiscalização do exercício da profissão de Corretor de imóveis.

A campanha consiste, ainda e principalmente, em uma forma de educar a sociedade, no sentido de que seja cobrado a exibição da carteira do CRECI da pessoa que se apresente como Corretor de Imóveis, bem como uma forma de conscientização dos Corretores devidamente inscrito no CRECI para apresentarem a sua carteira profissional, comprovando sua regularidade. Afastando-se, assim, os contraventores.

Por esta razão, todos os Corretores com inscrição definitiva recebem o Kit #exijaocreci, que consiste no Cordão personalizado, porta carteira, botton, Legislação e adesivo para veículos.

Também fez parte da Campanha a veiculação de Outdoors pela cidade do Recife e Região Metropolitana.

## CRECI-PE realiza concurso público após quase 10 anos

**No dia 9 de maio, o CRECI-PE realizou Concurso para os cargos de Profissional de Suporte Técnico, Agente Fiscal, TI e advogado**.

As provas foram realizadas, simultaneamente, nas cidades de Recife, Caruaru, Petrolina e Serra Talhada. Já que o intuito é ter fiscais e viatura permanentes na Delegacia de Petrolina e na futura delegacia de Serra Talhada. A cidade de Caruaru já conta com Fiscalização permanente desde o mês de outubro de 2020.

A banca cumpriu todo o protocolo de segurança, tendo sido fiscalizada por representantes do CRECI-PE em todas as cidades.

Para o presidente do CRECI-PE, Francisco Monteiro, é um momento muito importante para o Conselho a realização deste concurso, visto que o último ocorreu no ano de 2012: "Nossa intenção era realizar esse concurso no ano de 2020, porém a pandemia nos impediu. Com esses novos profissionais iremos intensificar ainda mais a fiscalização em todo o Estado e entregar um trabalho de excelência à categoria que cresce a cada dia, dando mais segurança e credibilidade a essa tão honrosa profissão. Mais um sonho que se concretiza!".

## CRECI-PE adquire van para o Programa CRECI ITINERANTE

**O Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Pernambuco adquiriu no mês de abril de 2021 uma VAN** com o objetivo de implantar o Programa CRECI ITINERANTE.

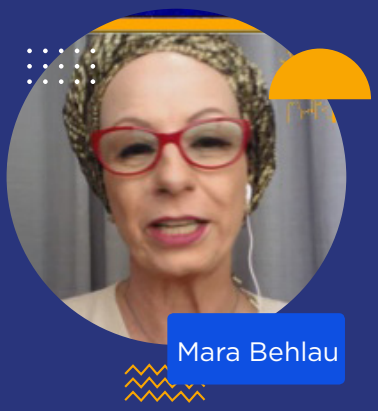
O Presidente Francisco Monteiro explica sobre o novo projeto: "Este Programa irá atender os Corretores e Corretoras de Regiões mais distantes no tocante a esclarecimentos sobre documentação, certidões, entrega de carteiras, inscrições, transferências, ouvidoria, denúncias, financeiro, além de ações educativas e também de fiscalização. Mais um serviço que o CRECI disponibiliza para a classe e a sociedade ".

# Saber imobiliário 2021

No período de 03 a 06 de maio de 2021, o Sistema COFECI-CRECI, realizou com apoio do SEBRAE, patrocínio do HOMER PARCERIAS IMOBILIÁRIAS e iGLOBAL, o II SABER IMOBILIÁRIO.

Um super evento que reuniu mais de 65.000 visualizações de todo Brasil em quatro dias de Lives com palestrantes renomados.

A seguir teremos um breve relato das palestras pelo nosso presidente João Teodoro da Silva:



Mara Behlau

## COMUNICAÇÃO DE SUCESSO EM TEMPOS DE MUDANÇA

O ser humano comunica-se, desde o nascimento, por meio do choro, em frequência de 240 Hertz. A dor e o prazer manifestam-se em frequências diferentes, logo percebidas pela mãe. A comunicação profissional, no entanto, exige dosagem e estrutura. Movimentos, tom de voz, pausa, olhar, expressão facial, tudo é comunicação. Com base na neurociência, Mara e Marisa comentam dez interessantes dicas para a comunicação de sucesso.

1. **É impossível não se comunicar.** A comunicação é ferramenta da sobrevivência, e todos podem ser comunicadores. Quem não o é por natureza, pode ser treinado para sê-lo.

2. **Nosso cérebro é social.** O cérebro é formatado para trabalhar em rede. O tempo todo captamos e enviamos informações por meio dele. Somos seres superiores graças ao cérebro. A sobrevivência depende da comunicação, mas é preciso dosá-la. O mau comunicador afasta interlocutores.

3 **O poder da comunicação.** Frases curtas, como “eu te amo”, mesmo ditas a distância ou escritas, causam forte impacto. Alteram o batimento cardíaco, a respiração, e até o metabolismo do receptor da mensagem. O odor, expressão corporal, sons vocais, toque, olhar, tudo comunica. Só os humanos usam palavras. É uma imensa vantagem. Mas a comunicação eficiente depende das palavras certas.

4 **Consciência na comunicação.** Seja consciente ao escutar e falar. Escutar com consciência é escutar além das palavras. O bom comunicador é, sobretudo, bom ouvinte. A mensagem recebida, verbal, escrita ou gestual, é imediatamente processada pelo cérebro.

5 **A comunicação pode ser comprometida por ruídos.** Ruídos externos são os que podemos ouvir, num canteiro de obras, por exemplo. Os internos, podem ser a experiência de vida, a cultura, a emoção, o humor, o interesse, os vieses, os boatos; tudo influencia a comunicação. É importante prestar atenção ao que se ouve. Atitudes corretas dependem disso.

6 **Extrovertido x introvertido.** Pessoas extrovertidas comunicam muito rápido. O interlocutor não consegue processar. Prejudica a negociação. O introvertido, ao contrário, em geral é ótimo observador e pensa antes de falar. A comunicação lenta, entretanto, pode estressar o interlocutor e atrapalhar o negócio. O melhor é combinar as duas. O ideal é ser **ambivertido**.

7 **Foco, contexto e interlocutores.** Bom comunicador é bom ouvinte. Ao falar, é preciso focar no que é mais importante. Selecionar o texto de acordo com o contexto do interlocutor é fundamental.

8 **Seja assertivo.** Ser elegante e educado é muito bom, mas ir direto ao ponto é indispensável. Evitar divagações. Em comunicação, prolixo é sinônimo de “para o lixo”. Excesso de informação confunde. Informar só o essencial. Quem deve dosar a informação é o receptor, não o informante.

9 **Canal de comunicação adequado.** Canais ricos manejam diversas saídas de informações: palavras, tom de voz, expressão facial. Entretanto o melhor canal é o presencial. Os canais pobres oferecem apenas uma ou duas saídas. Mensagens de pouca importância podem ser passadas por meio de canais pobres. Porém mensagens mais complexas precisam de canais ricos.

10 **Empatia na diversidade.** Empatia é a capacidade de colocar-se no lugar do interlocutor para melhor compreendê-lo. No mundo atual, quem vende tem de saber lidar com tanta diversidade: religiosa, racial, sexual, de cor... Para isso, tem de ser necessariamente empático!

Guilherme Amaral

## COMUNICAÇÃO EM NEGOCIAÇÃO: ASSERTIVIDADE E RELAÇÃO GANHA-GANHA

O palestrante inicia comentando sobre Dale Carniege, escritor do maior best seller de relacionamento humano, Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, que empresta seu nome ao instituto do qual ele faz parte no Brasil. O instituto mantém um programa chamado Negotiation Mastery, com 60 princípios básicos sobre relacionamento interpessoal. Trinta deles são direcionados ao bem viver, autocontrole, autoestima, assertividade e sabedoria. Os outros 30 são direcionados à comunicação fluída, centrada na relação de confiança, cooperação e enfrentamento de mudanças.

O programa propõe 4 fases para uma boa negociação:

1 **Precisão.** é a definição do negócio: partes, limites, expectativas, interesses e condições

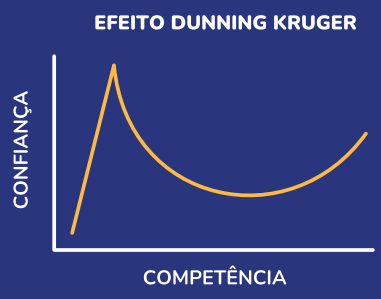
2 **Preparo.** é o reforço da figura do negociador. Ele tem de ser contributivo não com o objetivo de tirar vantagem do negócio, mas para construir uma relação ganha-ganha

3 **Presença.** é fase do controle emocional e assertividade

4 **Pacto.** é a interrupção da negociação no ponto em que favoreça todas as partes. A relação ganha-ganha é aquela em que, no final, todos os envolvidos na negociação sentem-se satisfeitos.

A negociação de sucesso exige do negociador: foco, continuidade, planejamento, preparo, limites, conhecimento das partes, honestidade, verdade, profissionalismo e firmeza de caráter; não perder o controle emocional nem o operacional. O negociador tem de saber identificar a intersecção entre perspectivas e interesses no negócio. Não é fácil, mas ele tem de tornar-se líder na conciliação entre ambos e saber mostrar a satisfação que cada parte tirará do negócio. Para isso, tem de se conhecer, saber quais são suas limitações e seu desenvolvimento como negociador.

O efeito **Dunning Kruger** é mostrado em um gráfico cartesiano em que a linha do Y (vertical) representa a "confiança" e a do X (vertical) a competência (conhecimento + experiência). Início de carreira significa pouca ou nenhuma experiência e excesso de confiança. Nessa fase, a linha do Y sobe bruscamente. Porém, à medida que se ganha competência, a confiança diminui, mas retoma o crescimento com a consolidação da competência, formando uma parábola. **Resultado:** competência + confiança = capacidade de liderança, fundamental em qualquer negociação.




Um negociador pode ser:

**Passivo.**

Não consegue ser respeitado;

**Agressivo.**

Avança sobre interesses das partes e perde confiança;

**Assertivo.**

Respeitoso e respeitado, entende que o negócio tem de ser bom para todos.

O resultado depende de atitude, que está sujeita a medo, ansiedade, hesitação, raiva, lacuna emocional...; recursos, que são conhecimento, inteligência, método, processo, planejamento...; e execução fase que engloba reuniões, gestão, liderança, decisões.... Então se chegará ao resultado (faturamento, rentabilidade, fluxo de caixa...).

Amaral aponta 12 conselhos (em resumo):

1. evite interferências
2. prepare-se para o pior
3. seja decidido, aja
4. não lute contra o inevitável
5. descanse
6. medite
7. defina o problema, causas e soluções
8. entusiasmo
9. espere por ingratidão
10. valorize resultados
11. aprenda com as perdas
12. e ignore coisas sem importância

Finaliza com os 4 quadrantes de interesse para compra

| | URGENTE | NÃO URGENTE |
|---|---|---|
| importante | Necessidade | Prosperidade |
| não importante | Ganho - secundário | Alienação simples |

Eduardo Ferraz

## COMUNICAÇÃO EM VENDAS
## O que leva a pessoa a confiar em você?

O palestrante formula algumas perguntas que fundamentam a negociação: O que motiva a compra do bem (imóvel)? Qual o fator mais importante? Há uma palavra chave? **Resp.: Sim: confiança**. Quem é confiável tem **autoridade moral**. Esta, por sua vez, depende dos seguintes fatores essenciais:

1. Conhecimento do produto;
2. Profissionalismo (honestidade, pontualidade, honra, ética, correção...);
3. Credibilidade (soma dos dois anteriores); e
4. Experiência (soma de todos os anteriores).

Na verdade, **Gente que sabe convencer**:

**(1) analisa VIESES** (filtros mentais ou vieses cognitivos). Daniel Kahneman, psicólogo, Nobel de economia em 2002, autor do livro Rápido e Devagar (teoria dos vieses), que há 38 anos estuda o comportamento humano, afirma que quase 100% das pessoas distorce a realidade. Ex.: O proprietário acha que seu imóvel, avaliado em R$1 milhão, vale R$1,5 mi porque foi reformado, pintado... O comprador, ao contrário, opõe mil defeitos e diz que vale só R$700 mil. Enfim, a verdade tem 3 lados: o meu, o seu e o real. Mas o bom-senso, enviesado, não vê o real.

Qualquer pré-conceito é um tipo de viés: religião, política, formação acadêmica, infância, otimismo, pessimismo, forma como se vê o mundo. Tudo pode ser viés cognitivo ou filtro mental. O bom Corretor interpreta seus próprios vieses, que distorcem sua realidade, e trabalha para atenuá-los. Interpreta os vieses de seu cliente, para melhor conhecê-lo e saber o que lhe oferecer.

**(2) entende o modelo mental** (do cliente). Segundo a Programação Neurolinguística (PNL), moda da década de 80, todos podemos melhorar, mas jamais nos transformar.

Há 3 modelos mentais. Um deles predomina em 75/80% das pessoas; 20/25% tem dois ou os três modelos, balanceados:

**VISUAIS** – Impulsivas, impacientes, ansiosas, agitadas.... Denunciam-se facilmente, até pela forma como estacionam o carro;

**AUDITIVAS** – (oposto das visuais) – Calmas, pacientes, analíticas, perfeccionistas, indecisas, desconfiadas, falam baixo...;

**SINESTÉSICAS** – Sociáveis, falantes, animadas, festeiras, gostam de gente, mas esquecem fácil o objetivo. O bom vendedor deve ser eclético, saber identificá-las e relacionar-se bem com todas.

**(3) quebra a parede invisível** e se adapta ao modelo mental do cliente; só expressa ideias que combinam com seus vieses. Quem tem **autoridade moral** quebra a barreira e cria vínculo com o cliente (mais importante fator na negociação) em 3 níveis:

i) cliente fica à vontade;

ii) cliente cede informações sem que lhe sejam pedidas;

iii) cliente adquire confiança e revela tudo o que lhe é perguntado.

Porém **há 4 motivadores** para a compra que devem ser considerados:

- a) obtenção de lucro
- b) evitar perdas (medroso)
- c) evitar incômodo (objetivo)
- d) produzir prazer (vaidoso)

Finalmente, o imóvel dos sonhos foi encontrado. Mas ainda há 4 importantes tarefas a serem realizadas:

1. demonstrar autoridade moral (qualidades, formação, referências...);
2. mostrar confiança (saber exatamente o que o cliente quer;
3. abrir-se para perguntas e responder a todas com convicção (lembre-se: quem desdenha quer comprar);
4. oferecer valor, não preço. Quem tem autoridade moral não transige no valor nem nos honorários.

O cliente sabe que tanto o vendedor (Corretor) como o produto são confiáveis.

## Futuro do trabalho e trabalho do futuro

Autor do *best seller* "O Papai é Pop" e "A Escola do Futuro", Piangers começa falando da preocupação com a preparação de suas filhas para os desafios do futuro. Fala do Projeto *Back to Human*, que entrevistou 600 pessoas em 6 países, 30 diferentes áreas de atuação, a fim de entender a relação do homem com a máquina e seu brutal impacto na economia, na produtividade e na saúde mental. O relatório conclui que dormir bem e fazer exercícios são essenciais para a boa saúde, sem esquecer que, hoje, o mundo é tecnológico.

Jean Marc Cote, pintor francês, em 1989, já antevia o mundo tecnológico e conectivo de hoje: vídeochamadas, drones, robôs de limpeza, estímulos cerebrais eletromagnéticos que melhoram o desempenho de motoristas e atiradores. Piangers conta que em palestra na escola das filhas, ser estrela global com Fátima Bernardes, nada significou. As crianças queriam saber se ele tinha canal no YouTube, se conhecia a Kéfera (Youtuber). Elas sabiam mais do que ele. As novas gerações não assimilam o passado. São nativos digitais. Mas as velhas gerações ainda boicotam o futuro.

Há pessoas perdendo empregos porque não se atualizam, tornam-se ajudadores de robôs. Não podemos ser isso! Temos maravilhas, como computadores e celulares, mas usamos mal as redes sociais. Usamos aplicativos que, ao invés de nos ajudar, nos deprimem. Esta geração é mais solitária, dorme pouco. Menos sono, mais tecnologia, menor sociabilidade, mais depressão, suicídios. Isso tem de mudar. Steve Jobs impedia os filhos de usar tecnologia. Bill Gates oferecia livros antes de computadores. Piangers estabelece hora para desligar tudo, ativar o relacionamento familiar e dormir.

*Back to Human*: em tempo de pandemia, 63% dos trabalhadores são engajados, mas 98% estão cansados, 44% esgotados. Experiências em andamento (98% aprovam): semana de 4 dias, 44% mais produtiva, 23% menos energia, trabalho remoto sem chefe, sem metas; salários iguais. Empregos: tecnológicos, 55%; habilidades emocionais, 24%; físicos e de baixa cognição, 15% menos. Alta procura por habilidades humanas, como inteligência emocional, foco, comunicação, criatividade, consciência coletiva. Pergunta: a escola nos preparou para isso?

O futuro é tecnologia, algoritmos, robótica, programação. O mundo precisa de gente que saiba aprender, digerir e aplicar novidades. É mais importante saber incutir empatia, pensamento crítico, conexão, trabalho em equipe, comunicação. Conhecimento técnico se adquire, habilidades sociais e humanas, não. Coisas novas estão acontecendo. Ex.: concreto auto curável, drones bombeiros, avanços biológicos, fazendas verticais, edifícios inteligentes. A previsão é: para 2025, planejamento estratégico; 2030, visão; 2050, disrupção.

Sete habilidades para lidar com o futuro:

1. **Surpreender.** Fazer o que máquinas não fazem;
2. **Utilidade**. Capacidade de se transformar;
3. **Originalidade**, fazer diferente;
4. **Negociação**. (7% conteúdo; 38% adaptação, empatia; 55% linguagem corporal, apresentação, impostação vocal);
5. **Resiliência**;
6. **Humor**;
7. **Motivação**.

Piangers conclui com o gráfico japonês IKIGAI (razão de viver). Intersecção de 4 círculos. No centro, a palavra IKIGAI; nas intersecções internas, missão, vocação, profissão e paixão. Nas bordas, 4 perguntas: o que é bom para o mundo? O que você ama fazer? Em que você é bom? O que você faria, se fosse pago?

**IKIGAI** (razão de viver)

# BASTIDORES

## Equipe comprometida contribui para o sucesso do Saber Imobiliário

*Evento já contou com mais de 65 mil visualizações e vai ganhar uma segunda edição em 2021*

Para que a informação e programação do Projeto Saber Imobiliário atingisse um público tão expressivo foi necessário o engajamento de um time formado por parceiros, jornalistas e especialistas em marketing. O Sistema Cofeci Creci reconheceu e teve nas palavras do presidente João Teodoro, no encerramento do evento, este importante trabalho.

A equipe se envolveu desde a seleção e contato com os palestrantes, fechamento de parcerias (patrocínio, apoio, captação de brindes), produção e divulgação do conteúdo, criação das artes e edição dos vídeos, coordenação entre a área de TI do Cofeci, dos Crecis e do Homer Parcerias, depoimentos dos presidentes dos Crecis, entre outros.

Escrever o projeto da segunda edição do Saber Imobiliário envolveu muita dedicação, compromisso e propósito em levar ao Corretor Imobiliário a melhor experiência de um evento digital, seja pelo seu formato e com as escolhas dos especialistas, para que pudesse entregar conteúdo de alta relevância e de aplicabilidade para dia a dia.

**Jane Panaro Queiroz** _ Consultora do SEBRAE PR

Durante o evento, a CEO do Home, Lívia Rigueiral ficou encarregada dos sorteios, sendo que 40 participantes ganharam prêmios como livros (de Clézio Amorim, Bruno Lessa e Marcos Piangers), cafeteiras, anuidades do Creci, celulares, pacotes para o Enbraci).

## RELAÇÃO DE CORRETORES CONTEMPLADOS NOS SORTEIOS

**SORTEADOS - LIVROS - 03 maio**
**palestrante Mara Behlau e Marina**
livro do Clézio Amorim (3)
CRECI 10744 - Claricia Paiva - SC
CRECI 4115 - Marcos Paulo de Oliveira - CE
CRECI 3486 - Andreia Ferreira Queiroz - SP

Livros do Bruno Lessa -
Marketing de Relacionamento no Setor Imobiliário (2)
CRECI 7940 - Romulo Lima de Melo - RJ
CRECI 10185 - Lindomar Batista dos Santos - RS

Mkt Imobiliário de alto Impacto e Baixo Custo (2)
CRECI 2413 - Vitor dos Santos Gonçalves - BA
CRECI 9921 - Ana Cristina Berne - RS

Sorteio da Cafeteira -
CRECI 872 - Evandete Souza Leite - BA (Prêmio Homer)

**SORTEADOS DO DIA 04 DE MAIO**
**palestrante Guilherme Amaral**
Sorteio - Bruno Lessa - segundo Livro (3 livros)
Mkt Imobiliário de alto Impacto e Baixo Custo -
CRECI 7214 - Domingos Ferreira da Costa Neto - CE
CRECI 9166 - Angélica Maria de Oliveira Lopes - AL
CRECI 5156 - Benedito Antônio Lima Rodrigues - CE

Mkt de Relacionamento no mercado Imobiliário
CRECI 9751 - José Nelson Guz Kuhsz - RS
CRECI 11210 - Manoel Gomes Caetano - RJ
CRECI 11447 - Zulmira Lima da Cunha - RS

55 Maneiras de Encantar o seu Cliente - 3 livros - Clézio Amorim
CRECI 4800 - Priscila Barreto Valença - DF
CRECI 1252 - Silvana Christian Behlau - SP
CRECI 9802 - Mariângela de Jesus do Nascimento - BA

Sorteio do valor da Anuidade do CRECI
CRECI 740 - Gilberto Martins - BA -

**SORTEADOS DO DIA 05 DE MAIO**
**palestrante - Eduardo Ferraz**
Livro Bruno Lessa - (4 unidades)
CRECI 10691 - Everaldo Barbosa Camargo - RS
CRECI 3961 - Debora Gama Maia - CE
CRECI 10852 - Claudio José Neis - MT
CRECI 6113 - Mario Yokishigue Tanaka - SP

55 maneiras de Encantar o Seu Cliente. (1)
CRECI 5386 - Geraldo José Gomes - PR

Sorteio do livro do Eduardo Ferraz - Gente que Convence - 3 livros
CRECI 1050 - Pedro Abel Ramos Rodrigues - PA
CRECI 5412 - Luiz Claudio da Silveira Summchen - SP
CRECI 10224 - Carolina Fraga - RS

Sorteio do Celular Samsumg (HOMER)
CRECI 4358 - Hygino José Peixoto Filho - RN -

**SORTEADOS DO DIA 06 DE MAIO**
**palestrante - Marcos Piangers**
Livro do Bruno Lessa - (5)
CRECI 10179 - Jorge Luis Costa - RS
CRECI 7433 - Cintia Graziela Lima Schneider - SC
CRECI 12176 - Luiz Fernando Rogerio - DF
CRECI 101 - Robson José Barbosa - PE
CRECI 7042 - Edmar Antunes dos Santos Junior - PR
CRECI 9704 - Ana Luiza Dias - PE

PACOTE DO ENBRACI
CRECI 9261 - Jose Alex Brandão Silveira - AL

55 maneiras de encantar o seu cliente - Clezio Amorim
CRECI 5499 - Carlos Passarelli - SP
CRECI 1881 - Adriana Piovesan Brandão de Santana - PR
CRECI 5695 - Carla Ignácio dos Santos Pereira - SC

2 livros do Marcos Piangers -
CRECI 9755 - Marcela Costa - MG
CRECI 4405 - Evaldo Joao de Oliveira - PR

ANUIDADE CRECI - HOMER
CRECI 4448 - Josué Presmik - DF

Para **Livia Rigueiral**, CEO do Homer, plataforma que oferece soluções tecnológicas aos corretores de imóveis de todo o Brasil, além de acompanhar a digitalização do mercado, é fundamental que os profissionais se atentem também à comunicação e às novas formas de se relacionar. Por isso, capacitações como o Saber Imobiliário são tão importantes, pois apresentam novas estratégias e práticas que podem ser adotadas diante desse novo cenário. "Esta segunda edição do Saber Imobiliário trouxe à tona discussões essenciais à evolução dos corretores diante das mudanças devido à pandemia e ao avanço da tecnologia. Como 56% disseram que atuam de forma autônoma, ao fornecer novos conhecimentos, de atualização e ferramentas tecnológicas que unem inovação à humanização, damos suporte para que trabalhem no dia a dia", afirma Livia.

> "**74% dos corretores que participaram do Saber Imobiliário afirmaram ter contado com a ajuda de ferramentas tecnológicas** para vender imóveis. Daí a importância de sempre estar ao lado deles, fornecendo o que eles precisarem para manter esse mercado aquecido no presente e no futuro."
>
> Lívia Rigueiral

**Lúcia Wanderley**, coordenadora de treinamentos internacionais do COFECI, explica que um evento desta envergadura é planejado pensando em todas as regiões do Brasil, de Norte a Sul. "Sabemos que precisamos chegar em locais onde os corretores sempre tiveram pouco acesso à capacitação deste nível, privilégio que o ambiente on-line propicia", afirma. A participação de mais de 12 mil profissionais confirma os esforços antes do evento. "O evento começa muito antes, na escolha da data, dos palestrantes, dos horários e, principalmente, dos parceiros que nos apoiam são fundamentais para o sucesso", destaca.

> "Sabemos que mudar não é fácil, trabalhamos com isso. **E só mudamos quando aprendemos e queremos algo novo**. Depois disso é impossível retornar ao que éramos antes. E é assim que o Sistema Cofeci se dispõe a mudar uma categoria de profissionais, com muito conhecimento e capacitação.
>
> Lucia Wanderley, jornalista, Realtor®, CIPS

Segundo **Graciele Zepson**, assessora de Comunicação do Creci-PR, a segunda edição do Projeto Saber Imobiliário superou as expectativas do Sistema Cofeci-Creci. "O evento digital que conquistou os corretores de imóveis contou com mais de 12 mil inscrições. Foram quatro dias de intenso conhecimento com o intuito de promover inovação e a transformação no trabalho dos profissionais do mercado imobiliário através da indução do conhecimento", explica. Estes números, segundo ela são o reflexo deste trabalho de toda a equipe.

> "**As palestras, focadas na comunicação como instrumento de trabalho, já somam 65 mil visualizações**
>
> Graciele Zepson, assessora do Creci-PR

Com a ajuda das mídias sociais e a rede formada entre o Cofeci e as assessorias de comunicação dos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis é possível atingir diretamente os Corretores de Imóveis de todo o Brasil. "Sem qualquer ação de impulsionamento, em pouco tempo, a página do @sistemacofecicreci atingiu 20 mil seguidores. Sabemos que a tendência é que este número cresça exponencialmente, sobretudo com o compartilhamento de informações entre todas as redes sociais dos Crecis e o contato direto com os profissionais", afirma Silvia Celani, assessora de comunicação do Cofeci. Esta, segundo ela, é uma prova do poder da comunicação hoje e que está na ponta dos dedos de todos os Corretores de Imóveis do Brasil.

> "Neste evento, mesmo nós jornalistas que lidamos com a comunicação diariamente aprendemos muito sobre o **poder da técnica aliada a tecnologia, sobretudo com foco na venda, negociação e no trabalho**, como mostraram os palestrantes.
>
> Silvia Celani, assessora de comunicação do Cofeci

CRECI-CE

**Por: Mirelle Costa**
**Fotos: CRECI-CE**

# Creci Ceará realiza concurso público para agente fiscal

**No dia 02 de maio**, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Ceará realizou o concurso público para agente fiscal conforme edital Nº 001/2021. As oportunidades são para profissionais de ensino superior. As provas aconteceram em três cidades do Estado, em Fortaleza, na região norte no município de Sobral e no sul em Juazeiro do Norte.

Os candidatos fizeram as provas de conhecimentos gerais, específicos, língua portuguesa, redação, raciocínio lógico e informática. Neste concurso público, serão três vagas para contratação imediata e quinze para cadastro reserva. A chegada de novos agentes fiscais para o Creci Ceará vai aprimorar o modelo de fiscalização do Conselho.

"O Agente Fiscal realiza diversas atividades de fiscalização, interna e externamente, buscando coibir práticas irregulares e ilegais do mercado imobiliário do Estado do Ceará. Esse concurso é importantíssimo para dar mais celeridade aos nossos procedimentos, ao coibir o exercício ilegal e irregular no mercado imobiliário", afirma o coordenador de fiscalização do Creci Ceará, Geovano Oliveira.

Antes que os participantes entrassem nas salas, foram feitos procedimentos de sanitização nos locais de prova na capital e no interior. O certame foi realizado pelo Instituto de Desenvolvimento Institucional Brasileiro (IDIB), responsável pelo planejamento, organização e realização do concurso público.

"Todos os malotes contendo as provas foram devidamente lacrados e monitorados, da gráfica até o locais de prova. Além disso, um sistema de segurança que faz o registro facial e coleta de biometria de todos os candidatos foi utilizado. Essas informações ficam arquivadas para posterior checagem, se necessário, daqueles candidatos que foram aprovados. Detectores de metais foram colocados em todas as salas para fazer uma checagem minuciosa de todos os candidatos que entraram na sala e daqueles também que vão ao banheiro durante a aplicação", explica o coordenador do IDIB, Cairo Martins.

O Creci Ceará organizou uma comissão para acompanhar o andamento do processo, os membros visitaram os locais de prova a fim de dar mais credibilidade e segurança ao certame. Segundo o superintendente do Creci Ceará, Sérgio Bezerra, o concurso é muito importante para os corretores de imóveis e sociedade, um marco para a história do Conselho. "É uma oportunidade que a comunidade possui de prestar serviço a uma instituição da seriedade e da preocupação com a transparência que o Creci possui, então, na medida em que nós selecionamos os melhores, estaremos oferecendo uma mão de obra de melhor qualidade para a categoria do corretores de imóveis", comenta Bezerra.

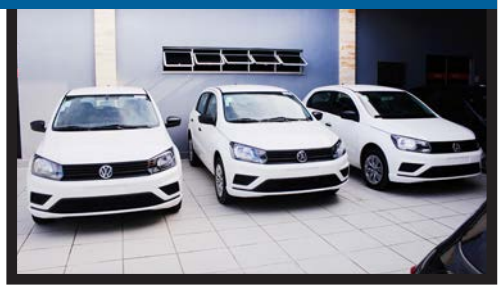
Fiscais da Agência de Fiscalização de Fortaleza e o Grupo de Operações Especiais Municipal (GOE) estiveram nos locais de prova para fazer a fiscalização do cumprimento do Decreto Estadual, como um distanciamento social uso de máscara e álcool em gel.

Os resultados podem ser conferidos no site: www.idib.org.br.

## Veículos novos para a fiscalização do Creci Ceará

**Três carros modelo Gol vão compor a frota utilizada nas ações realizadas pelo Conselho**. As novas aquisições vão proporcionar melhores condições ao departamento de fiscalização para realizar as suas funções, garantindo ainda mais segurança à sociedade. Os veículos serão distribuídos entre Fortaleza e as regiões norte e sul do Ceará.

A empresa ganhadora do processo licitatório foi a Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos Automotores Ltda. Os novos carros vão substituir os antigos, que serão leiloados, e garantir ainda mais a valorização profissional da categoria dos corretores de imóveis.



CRECI-PR

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

# Diretoria executiva do Creci-PR **promove reunião em Guaíra**

**A cidade de Guaíra foi sede da II Reunião de Diretoria do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Paraná**, Creci-PR. O evento, realizado no dia 28 de maio, tem o intuito de aproximar os gestores do Creci-PR das lideranças locais e dos corretores de imóveis do interior do estado.

A descentralização das reuniões de diretoria, projeto instituído pela nova gestão do Creci-PR, permite que os corretores do interior conheçam o funcionamento do Conselho. As reuniões já estiveram nas cidades de Ponta Grossa, Santo Antônio da Platina, Paranavaí, Cianorte, Medianeira, União da Vitória e Apucarana.

O prefeito Heraldo Trento, a presidente da Câmara Municipal Tereza Camilo dos Santos, o delegado municipal Carlos Alberto Leite e o ex-delegado José Aparecido Correa foram homenageados durante a solenidade. As homenagens foram proferidas pela diretoria do Creci-PR como forma de legitimar e agradecer o importante trabalho desenvolvido por estas lideranças em prol da categoria e do desenvolvimento do mercado imobiliário paranaense.

O prefeito de Guaíra, Heraldo Trento, agradeceu a homenagem e enalteceu o trabalho do Creci-PR e dos profissionais corretores de imóveis. "O setor imobiliário é de extrema importância para os municípios e com isso os profissionais corretores de imóveis possuem papel fundamental para o desenvolvimento das cidades".

O presidente do Creci-PR, Luiz Celso Castegnaro, relatou que a descentralização das reuniões permite conhecer a rotina local dos corretores de imóveis. "A valorização das imobiliárias e dos corretores de imóveis de todo o estado, o diálogo constante e a integração do Conselho com os profissionais credenciados estarão sempre presentes na nossa Gestão".

O evento também foi prestigiado pela vereadora, Mirele Leite.

II Reunião de Diretoria do Creci-PR - 2021

2º vice-presidente Sabas Martin Fernandes, presidente do Creci-PR Luiz Celso Castegnaro e o vice-presidente Rosalmir Moreira na entrega da homenagem ao prefeito Heraldo Trento.

2º diretor tesoureiro Zeferino José Mazorana, presidente do Creci-PR Luiz Celso Castegnaro, prefeito Heraldo Trento, diretor tesoureiro Handres Guedes e a vereadora Mirele Leite na entrega da homenagem para a presidente da Câmara Municipal, Tereza Camilo dos Santos.

Diretora secretaria Marilde Reis, André Correa, presidente do Creci-PR Luiz Celso Castegnaro, diretor de comunicação Julio Cattaneo, vereadora Mirele Leite e o delegado Carlos Alberto Leite na entrega da homenagem ao ex-delegado José Aparecido Correa.

Presidente do Creci-PR Luiz Celso Castegnaro, prefeito Heraldo Trento, vereadora Mirele Leite, delegado Wilson Santos na entrega da homenagem ao delegado municipal Carlos Alberto Leite.

Delegado Municipal Carlos Alberto Leite, Presidente do Creci-PR Luiz Celso Castegnaro e o Prefeito Heraldo Trento.

CRECI-RO

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

# CRECI/RO EM AÇÃO

## Workshop Virtual

**O CRECI/RO realizou no dia 22 de março**, em parceria com a The Solution - Consultoria - Treinamento - Coaching, o Workshop on-line sobre Negociações e Vendas Imobiliárias de Alta Performance, ministrada pelo corretor de imóveis David Montenegro, Campeão Brasil de Vendas em Multinacionais e experiência internacional, além de ter alcançado um VGV Superior a R$ 2,4 milhões no 1º mês de CRECI.

O Workshop contou com a participação de mais de 40 profissionais em que foi abordado um conteúdo prático e inovador com técnicas e ferramentas de negociações e vendas imobiliárias. "Fiquei satisfeito! Entregou o que eu estava esperando", afirma o corretor de imóveis e participante do curso, Marco Antonio Anders Almeida.

O Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto, também se fez presente no workshop virtual. "Qualificação é uma das bandeiras de nossa gestão e estamos sempre trabalhando em prol de proporcionar oportunidades de conhecimento para a nossa classe. E foi muito gratificante ver a participação dos nossos corretores de imóveis nesse curso, demonstrando que estão buscando capacitações para aprimorar o seu trabalho, elevando o nível do mercado imobiliário de Rondônia", afirma Júlio.

## Fiscalização Ativa

**Segundo o Relatório da Diretoria Nacional de Fiscalização** - DINAF, referente ao ano de 2019, o CRECI/RO ficou em 17º lugar no País, considerando as 25 regionais. Salientamos que o Conselho de Rondônia conta apenas com dois fiscais para todo o Estado, e que no ano de 2019, a fiscal em exercício ficou afastada por um longo período, devido aos riscos de sua gravidez.

Com isso, podemos destacar, ainda, que o colaborador James Aureliano Paiva é o 25º fiscal mais produtivo do Brasil, ocupando essa posição no GEAF - Grupo Especial de Agentes de Fiscalização Federal do Cofeci.

"É uma enorme satisfação receber esse reconhecimento dos trabalhos que o CRECI/RO vem desenvolvendo, sendo um feito histórico para o nosso conselho e demonstrando que estamos cumprindo com nosso dever, sendo uma Regional atuante e respeitada no cenário de fiscalização nacional", afirma o Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto.

No dia 29 de março o presidente entregou um ofício na Polícia Federal, visando buscar apoio para combater os crimes cibernéticos e no dia 20 de abril, fora protocolado junto ao Ministério Público de Rondônia, 26 processos referentes ao exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis, corroborando a atuação ativa da fiscalização do Conselho de Rondônia.

## Parceria com o SEAS/RO

**O Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto**, se reuniu no dia 15 de abril, com os representantes da Secretaria de Estado da Assistência e do Desenvolvimento Social – SEAS de Rondônia. O objetivo do encontro on-line foi para alinhar as ações que serão tomadas pelos dois órgãos com o intuito de inibir as atuações irregulares de corretores de imóveis e o exercício ilegal da profissão, em unidades habitacionais pertencentes ao Programa Minha Casa, Minha Vida - PMCMV.

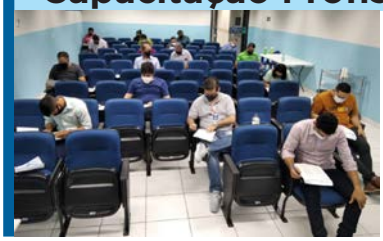
Essas medidas foram tomadas após o encaminhamento de um Ofício da SEAS, informando sobre as denúncias de atuações irregulares de corretores de imóveis, exercício ilegal da profissão e a venda ilegal das unidades habitacionais pertencentes ao Programa Minha Casa, Minha Vida - PMCMV.

## Termo de Cooperação entre CRECI/RO e Câmara de Mediação

**O Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto**, e a Diretora Secretária, Valdelene Maria Águida de Melo, assinaram no dia 13 de maio, um termo de cooperação entre o Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Rondônia e a 3ª Câmara de Mediação e Arbitragem da 5ª Região do TJAMME LTDA, representada pelo árbitro titular, Epaminondas Passos dos Reis.

O intuito dessa parceria é beneficiar os corretores de imóveis e imobiliárias, quanto as suas demandas com os seus clientes, com o objetivo de viabilizar a escolha da mediação ou arbitragem como uma possibilidade para a solução de seus conflitos. Essas modalidades oferecem uma série de vantagens com relação aos processos judiciais como rapidez, simplicidade, economia e a preservação das relações, que podem se desgastar em um embate jurídico.

## Capacitação Profissional



**O CRECI/RO realizou no dia 15 de maio**, a Prova Final da 2ª Edição do Curso de Avaliação Imobiliária nos municípios de Porto Velho, Ji-Paraná e Vilhena, no qual compareceram 33 corretores de imóveis de vários municípios do Estado.

O presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto, acompanhou o evento de perto e falou sobre a importância desse curso para os profissionais. "O Conselho tem buscado fazer o seu papel de municiar o corretor de imóveis com mais oportunidade de negócios, principalmente para aqueles que buscam um aprimoramento em sua formação. A avaliação é uma importante tarefa do corretor e é ela que influencia, de forma decisiva, o fechamento dos negócios. Essa certificação vai agregar mais valor aos currículos desses colegas."

Por: Larissa Carvalho
Foto: CRECI-RN

# Creci-RN faz campanha solidária com entrega de alimentos para corretores de imóveis

**A pandemia trouxe uma nova realidade econômica para o país**. O desenvolvimento deu lugar a instabilidade financeira. Diante deste cenário e pensando em ajudar os corretores de imóveis em situação de dificuldades no estado, os conselheiros do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci-RN) promoveram uma ação solidária com arrecadação e doação de cestas básicas no começo de maio.

A iniciativa alcançou tanto corretores adimplentes quanto aqueles que não tiveram condições de regularizar sua participação junto à instituição. De acordo com o presidente do Creci-RN, Roberto Peres, a ação foi idealizada com o intuito de que o pão de cada dia não faltasse na mesa do corretor: "A falta de alimentação é desalentador para qualquer família, por isso fizemos esta campanha, pedindo doações aos que estão em situação mais confortável. Este é o momento de união e de incentivar a solidariedade. Juntos vamos conseguir vencer esta batalha", enfatizou Peres.

## Fiscalização segue operante e realiza diligências em municípios do RN

**Proteger e disciplinar são dois verbos importantes na atuação dos agentes de Fiscalização do Creci**. Durante a pandemia, o trabalho não parou, passou por adequações e seguiu a punir aqueles que querem tirar proveito e trazem prejuízos à população.

### Investimentos

**Neste semestre,** a equipe de Fiscalização passou a contar com dois veículos novos para sua frota, investimento essencial para o trabalho disciplinador. E não para por aí, em breve, serão conhecidos os aprovados no concurso realizado em fevereiro deste ano, com vagas para agentes e assistentes administrativos do órgão.

## Contas em dia

**Depois de muito esforço e organização**, o Creci-RN conseguiu equilibrar as contas da instituição, conforme destaca o Portal de Transparência. A saúde financeira do Creci foi meta estipulada e alcançada pelo presidente Roberto Peres e a gestão.

CRECI-MT

**Por: Cristiane Guerreiro**
**Fotos: Cristiane Guerreiro**

# Termo de cooperação entre CRECI e TJ atribui ao corretor a avaliação de mercado dos imóveis dos cartórios de MT

## Parceria fortalece a profissão de corretor avaliador

**Em Mato Grosso a avaliação do valor da locação dos prédios dos cartórios é atribuição do corretor avaliador**. A decisão foi publicada no Diário Oficial no dia 03/05, após assinatura do Termo de Cooperação entre Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Mato Grosso (CRECI/MT) e Tribunal de Justiça de Mato Grosso (TJ/MT). A Presidente do TJ/MT, desembargadora Maria Helena Gargaglione Póvoas e o Presidente do CRECI/MT, Benedito Odário, realizaram a assinatura do Termo de Cooperação.

O objetivo do termo de cooperação firmado é disponibilizar ao poder judiciário o parecer dos valores médios de locação de imóveis contratados por registradores e notários interinos. A corregedoria do TJ/MT enviará ao CRECI a relação com os nomes dos municípios e endereços onde há registradores e interinos, e o CRECI por meio dos corretores avaliadores elaborará a média dos valores de locação de cada imóvel na região situada os cartórios extrajudiciais interinos. Elaborando, inclusive, laudos quando houver novas locações de imóveis ou renovação das existentes.

Segundo o Juiz de Direito, Corregedor Auxiliar do TJ/MT, Eduardo Calmon, o termo de cooperação é de extrema importância para a sociedade e traz economicidade aos cofres públicos. "Os registradores e notários interinos não têm conhecimento para avaliar se o imóvel locado é economicamente viável, por isso é fundamental o laudo de avaliação mercadológica do profissional habilitado. Quem conhece o mercado imobiliário são os corretores, e são eles que podem auxiliar o judiciário quanto ao valor do imóvel. Essa parceria traz zelo pelo dinheiro público, pois garante se o imóvel é compatível com o valor de mercado, e evita o superfaturamento das locações dos prédios dos cartórios", pontuou.

De acordo com o presidente do CRECI, Benedito Odário, essa parceria inédita com o TJ/MT é o reconhecimento da corregedoria por meio do Corregedor-geral, Desembargador José Zuquim e do Juiz de Direito, Corregedor Auxiliar, Eduardo Calmon, de que o corretor é o profissional com capacidade técnica para realizar avaliação do valor da locação dos prédios dos cartórios.

"É um grande feito para a classe, pois fortalece ainda mais a profissão de corretor avaliador. Os profissionais que realizarão o trabalho vão receber atestado de capacidade técnica, e poderão ser escolhidos para realizar avaliações judiciais nos processos em tramitação. Estamos abrindo o campo de atuação dos corretores, é um ganho extraordinário", avaliou o presidente do CRECI.

O termo de cooperação cumpre decisão do Supremo Tribunal Federal (STF) e do Supremo Tribunal de Justiça (STJ), via agravo Nº 708.474, de que a perícia em avaliação de imóveis é de competência do corretor de imóveis, e reforça o art. 3º da Lei 6.530/78, que regulamenta a profissão de corretor de imóveis.

Presidente Benedito Odário e Juiz Corregedor Eduardo Calmon

CRECI-BA

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

## BAHIA É 2º LUGAR EM INSCRIÇÕES NO SABER IMOBILIÁRIO!

O Estado da Bahia fez bonito na segunda edição do mega evento online, Saber Imobiliário, neste ano de 2021, ficando em segundo lugar em número de inscrições, com 1229 corretores de imóveis baianos inscritos! Esta colocação, ao lado do Estado do Paraná foi reconhecida pelo Sistema Cofeci Creci, com certificação e, principalmente, um vídeo homenagem produzida pelo Cofeci e registro público, na fala do Presidente João Teodoro, durante o evento.

## "Nada do que foi será, de novo, do jeito que já foi um dia..."

"Olhemos as coisas boas que advieram a partir de 2020. Nós, Corretores de Imóveis, tivemos que agregar em nossas atividades, muita tecnologia e mudanças abruptas. Temos que procurar olhar sempre para o lado positivo das coisas..."

**Nilson Araújo**
Vice-Presidente

## PRESENCIAL OU NÃO A FISCALIZAÇÃO ESTÁ ON!

As denúncias registradas pelos corretores de imóveis são muito importantes, neste momento! Faça sua denúncia, que, se preferir, pode ser anônima. Denúncias: ouvidoria@creciba.gov.br

**DENUNCIE!**

A audiência de nossos Podcasts está bombando!

**ACESSE:**

WWW.CRECIBA.GOV.BR

## 706 NOVOS CORRETORES DE IMÓVEIS EM 2021!!

07 cerimônias de entrega de carteiras agitaram a telinha da internet, em "meetings" repletos de janelinhas, preenchidas por formandos que entraram para o mercado imobiliário, até agora, neste ano de 2021. Registramos 657 Pessoas Físicas e 49 Pessoas Jurídicas habilitadas para o exercício da profissão.

## "O que Sobrevive, é o que Melhor se Adapta às Mudanças."

"Mais um ano se passou e a nossa classe foi surpreendida com uma demanda inesperada do consumidor, que nos fez atingir resultados surpreendentes diante da situação excepcional em que vivemos! Os cartórios de Registro de Imóveis confirmaram recorde em número de escrituras, até este ano!"

**Samuel Prado**
Presidente CRECI-BA

## VACINA SIM!

No último dia 08 de abril, encaminhamos os Ofícios 06 e 007/2021, para o Governador do Estado, Rui Costa e para o Prefeito, Bruno Reis, reivindicando a inclusão com prioridade, de nossa categoria, no cronograma da vacinação. A mesma iniciativa foi feita, através das 12 Delegacias que possuímos, para as Prefeituras do interior do Estado. Os profissionais da intermediação imobiliária e a sociedade sofrem grande exposição, estando mais vulneráveis ao contágio. "Temos perdido muitos colegas no setor e alguma providência tem que ser tomada, imediatamente!" disse o Presidente Samuel Prado. (Veja os ofícios enviados em nosso site)

## "O Mercado Imobiliário vai muito bem, Obrigado!"

"O que nós, corretores de imóveis, podemos fazer para aproveitar esse momento tão especial do mercado? Nunca fomos tão exigidos, em toda a história da profissão e por conta disso se faz necessário entender, qual a melhor forma de fazer o nosso cliente viver uma experiência positiva."

**Noel Silva**
Diretor de Comunicação

ETAPA FINAL DA CONSTRUÇÃO DA NOVA SEDE

CRECI-MG

**Por: Carla Cardoso**
**Fotos: CRECI-MG**

# Ano atípico não muda rotina da Cefisp

**O ano de 2020**, marcado pela pandemia da Covid 19 e por tantas mudanças, não tirou o ritmo das turmas setoriais da Comissão de Ética e Fiscalização Profissional – Cefisp – do Creci-MG.

Mais de 2 mil processos disciplinares advindos do trabalho dos fiscais e de denúncias foram julgados pelas sete turmas setoriais, que totalizam 20 membros. Todos são corretores de imóveis e trabalham voluntariamente em prol dos profissionais e do mercado imobiliário. Eles se reúnem semanalmente, as terças e quintas-feiras, na sede do Creci Minas.

Os processos de denúncias, quando procedentes, antes de chegarem às turmas de julgamento, formadas pelos Conselheiros, passam pela Cefisp para a emissão de um voto opinativo, sendo que quem irá julgá-los poderá tomar como base a opinião emitida pela Cefisp para a elaboração do voto.

Desde que foi implantada, em 1981, a Cefisp já julgou mais de 68.300 processos.

O corretor de imóveis, Marcelo Araújo Costa Ferreira, conta que um dos propósitos dele, sendo um dos coordenadores de Ética do Conselho, é que a profissão seja valorizada, respeitada e reconhecida como exemplo de ética".

Para Sílvia de Oliveira Americano, coordenadora da Cefisp, é a dedicação, empenho, senso de justiça e imparcialidade da comissão de ética contribui para que o Conselho atinja com maestria sua meta de disciplinar a profissão de corretor de imóveis".

## Membros da Comissão de Ética

| 1ª TURMA | |
|---|---|
| **Coordenador:** | Marcelo Araújo Costa Ferreira |
| **Componentes:** | Luciano Paranhos Guimarães<br>Renato Luiz Freitas Desiderio |

| 2ª TURMA | |
|---|---|
| **Coordenador:** | Reinaldo Altimiras Nogueira Branco |
| **Componentes:** | Walney Pereira Bessa<br>Rogério Aparecido Ribeiro |

| 3ª TURMA | |
|---|---|
| **Coordenador:** | Juliano Silvio Bernardon |
| **Componentes:** | Lidiane Alves Braga<br>Gilberto Eustáquio Vieira de Brito<br>Marisa Soares Braga |

| 4ª TURMA | |
|---|---|
| **Coordenador:** | Moacir Salviano da Silva |
| **Componentes:** | Warley Frank Duarte de Freitas<br>Mateus de Souza Silva |

| 5ª TURMA | |
|---|---|
| **Coordenador:** | José Luiz Naves |
| **Componentes:** | Letícia Dolabella<br>Jabes Silvestre Gomes |

| 6ª TURMA | |
|---|---|
| **Coordenador:** | Allan de Aguiar Simões |
| **Componentes:** | Lucimário Borges do Nascimento<br>Emerson Alves Gomes |

| 7ª TURMA | |
|---|---|
| **Coordenador:** | Ricardo Inácio de Oliveira |
| **Componentes:** | Denílson Azevedo dos Santos<br>Petrus Tancredo Naves |

| 8ª TURMA – Uberlândia | |
|---|---|
| **Coordenadora:** | Clara Sueli Borges Landim |
| **Componentes:** | Ângela Maria de Jesus Simiema<br>Cícero Heraldo de Oliveira Novaes<br>Cleyton Gonçalves Dornelas<br>Guilherme Corrêa Schwarzer |

CRECI-PI

Por: Maria Rawanna
Foto: CRECI-PI

# CRECI-PI ITINERANTE

**O CRECI PI levou informação à sociedade e atendimentos** aos corretores de imóveis da cidade de Parnaíba PI durante os dias 10 a 14 de maio de 2021.

O presidente do CRECI/PI, Pedro Nogueira, explica que a iniciativa teve como objetivo facilitar o acesso dos corretores de imóveis e da sociedade aos serviços do Conselho, além de conscientizar a sociedade sobre a importância de buscar um profissional devidamente credenciado sempre que for alugar, vender ou comprar imóveis.

# BLITZ EDUCATIVA

**Ainda na Edição do CRECI PI Itinerante,** a equipe de colaboradores foram às ruas com o objetivo de mostrar a importância de sempre procurar um profissional e uma empresa devidamente credenciada no CRECI, deixando claro à população que Exercício Ilegal é CRIME, e com o lema: **Não entregue seus sonhos em mãos erradas, procure sempre um profissional Credenciado! Exija o CRECI.**

# PARCERIA CRECI PI E POLICIA MILITAR

**A fim de combater eventuais delitos cometidos dentro de nosso Mercado Imobiliário**, o CRECI PI renovou a parceria com a PM-PI assim protegendo a sociedade e coibindo o uso ilegal da profissão.

É papel institucional do CRECI-PI fiscalizar a profissão Corretor de Imóveis, garantir a segurança das transações imobiliárias e regulamentar o Mercado Imobiliário.

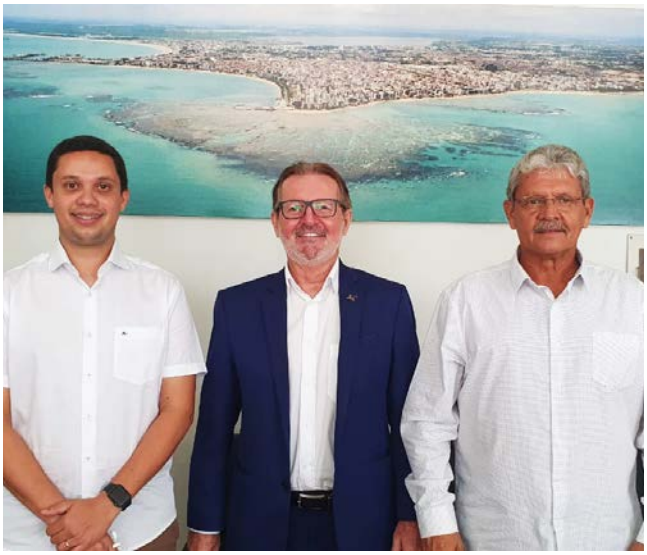
# 42 ANOS DE TRABALHO!

**Dia 02 de Maio o CRECI PI completou 42 anos** de sua fundação e início da regulamentação em nosso Mercado Imobiliário Piauiense, são 04 décadas de conquistas e evolução constante, sempre buscando a melhor solução para o Corretor de Imóveis em nosso estado.

CRECI-AL

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

# Parceria Creci-AL e Prefeitura de Maceió vai ampliar atendimento aos corretores



João Felipe ( secretário Municipal de Economia de Maceió), Edilson Brasileiro (presidente do Creci-AL) e Vilmar Pinto (2º secretário do Cofeci)

Posto da Prefeitura para os corretores, instalado na sede do Creci-AL, em Maceió

**O Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Alagoas recebeu a visita** do secretário Municipal de Economia de Maceió, João Felipe, para analisar a implantação de novos serviços de atendimento do município, principalmente ITBI, no Posto da Prefeitura de Maceió, instalado na sede do Conselho, na capital alagoana, exclusivamente para atender os corretores de imóveis.

O secretário foi recepcionado pelo presidente do Creci-AL, Edilson Brasileiro e sua diretoria. João Felipe falou da possibilidade de ampliação de serviços da Prefeitura neste Posto para atender a demanda dos corretores junto a Prefeitura. Ele ainda afirmou que o Creci-AL é um dos principais parceiros da administração municipal para o desenvolvimento da cidade.

"O crescimento de forma ordenada da nossa parceria com a Prefeitura de Maceió é fruto da participação direta de todos que fazem o Creci-AL com a administração municipal, onde nós pudemos avançar com projetos pioneiros, como convênios importantes não só para o fortalecimento dos corretores de imóveis, bem como no fortalecimento da instituição que regulamenta e fiscaliza a profissão", disse Edilson Brasileiro.

Presente à solenidade, Vilmar Pinto, 2º secretário do Cofeci, ressaltou que a Prefeitura de Maceió está alinhada ao Creci-AL, pela melhoria no acesso à informação e na desburocratização do atendimento aos corretores de imóveis. "Nosso objetivo foi esclarecer aos guerreiros quantos benefícios pode trazer a ampliação de serviços neste Posto", afirmou.

Participaram da solenidade, os diretores do Creci, Maurício Júnior, Ione Malta, Meire Bezerra, Jorge Júnior e Salomão Mello, bem como os diretores do Sindimóveis, Vicente Lopes, Antonimylle, Fabiano Holanda, Jhonnysson Jorge, Eraldo Rodrigues, Carla Trancoso e Iza.

CRECI-SE

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

Sede do CRECI Sergipe

Tv CRECI Sergipe

# Os Conselhos Regionais e o seu papel social

**Segundo o artigo 5° da Lei 6.530/78**, os Conselhos Regionais são órgãos de disciplina e fiscalização do exercício da profissão de Corretor de Imóveis, constituído em autarquia, dotada de personalidade jurídica de direito público, vinculada ao Ministério do Trabalho, com autonomia administrativa, operacional e financeira. Isso significa, portanto, que o CRECI é o órgão responsável por verificar se os Corretores estão agindo de acordo com o que a lei que regulamenta a profissão determina, bem como com as resoluções do COFECI.

Braços representativos do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) e distribuídos em 25 regionais, os CRECI são formados por 54 profissionais eleitos e sujeitos às leis da administração pública. Destes, 27 são titulares e 27 são suplentes. Basicamente um CRECI é formado por Diretoria, Plenário, Conselho Fiscal, Comissão de Análise de Processos de Inscrição, Comissão de Ética e Fiscalização Profissional, Departamento de Fiscalização, além de outros grupos de trabalho e comissões.

# Esse é um bom Conselho

**Em Sergipe, não se limitando às suas atribuições legais**, o objetivo sempre foi o de contribuir com a melhoria da vida dos corretores, fazendo com que o mercado fique mais profissional, como também permitindo que eles tenham o domínio de novas práticas.

Por conta disso, investimos em educação profissional. Firmamos parcerias com faculdades e universidades, organizamos gratuitamente, cursos, palestras, congressos, tudo em prol da qualificação de nossos colegas. Criamos o primeiro curso de Gestão Imobiliária (superior) do Nordeste. Criamos o Clube do Corretor, com carteira de identificação e adesivos, que é um clube de vantagens para os credenciados e seus dependentes.

Na luta pelos honorários profissionais e combate ao contraventor, temos participado de várias reuniões com órgãos e instituições governamentais, tornando, o CRECI/SE uma referência no Brasil na luta pelos interesses e em defesa da categoria.

E, para dar visibilidade a todas essas ações, criamos uma rede de comunicação abrangente e eficaz, através da qual fizemos várias campanhas de fortalecimento da classe, do mercado imobiliário e em defesa da sociedade.

CRECI-DF

**Por: Gustavo Lúcio**
**Fotos: CRECI-DF**

# CRECI-DF inova no **mercado imobiliário do Distrito Federal**

Os trabalhos priorizam a atividade de corretor de imóveis para que eles possam avançar no mercado imobiliário local. Quase mil profissionais ingressaram na atividade por meio do atendimento on-line, em um ano de funcionamento.

Presidente: **Geraldo Nascimento**
Gestão 2019/2021

**Diante do cenário de dificuldades encontradas com a chegada do Coronavírus no Brasil**, o CRECI-DF inovou e conseguiu obter conquistas para os corretores de imóveis do Distrito Federal. Entre as ações, está à busca de parcerias com empresas para possibilitar outros campos de atuação aos profissionais, novos meios de acesso ao Conselho, intensificação da fiscalização, entre muitos outros. O CRECI está trabalhando para os corretores nunca deixarem de avançar.

Uma das inovações trazidas pelo Conselho foi o atendimento on-line, que em abril de 2021 completou um ano de funcionamento, neste período 2.133 usuários conseguiram solicitar serviços sem precisar ir presencialmente à sede, evitando assim aglomeração e/ou propagação da COVID-19. Por este meio, mais de mil profissionais ingressaram ao mercado do DF.

O CRECI também tem intensificado a busca de parcerias com empresas públicas do Governo do Distrito Federal para garantir que os corretores de imóveis participem diretamente das vendas e avaliações das unidades habitacionais públicas. Com a Companhia Imobiliária de Brasília (Terracap), os trabalhos já estão bem avançados e, em conjunto, está sendo elaborado um Termo de Cooperação (TC) com a finalidade de criar o cadastro dos profissionais interessados em participar das vendas.

O CRECI lançou o Selo Imóvel +Integridade para o mercado imobiliário do DF, iniciativa inédita no país, o qual busca fomentar a adoção de medidas de integridade pelas empresas imobiliárias. Todas serão avaliadas pelo comitê formado pela Controladoria Geral da União - CGU, SEBRAE Nacional, Caixa Econômica Federal, Instituto ETHOS, ADEMI, ANOREG, SECOVI, SINDUSCON-DF E DFImoveis.

"Temos agido a maior parte do tempo sob o prisma de que é necessário buscar novas formas de auxiliar os profissionais e a sociedade principalmente neste momento tão delicado, por isso temos cada dia mais nos esforçado para conseguir nossos feitos, sejam eles na forma de atendimento, na busca de parceiros e na realização de fiscalizações e assim coibir contraventores em nosso mercado", destacou o presidente do CRECI-DF, Geraldo Nascimento.

Na área de fiscalização, o CRECI não para! O Conselho tem realizado diversas diligências em todas as cidades do Distrito Federal, neste ano, até o presente momento foram efetivadas 2.759 constatações. “Já enviamos à Policia e ao Ministério Público em torno de 400 infratores abordados pela nossa fiscalização exercendo a profissão ilegalmente”, afirmou Geraldo Nascimento.

A autarquia também inovou, em abril, encaminhou 2.908 notificações extrajudiciais aos síndicos/porteiros/zeladores de cinco regiões da cidade. No documento constam orientações de que pessoas que exercem atividade de corretores de imóveis sem as devidas qualificações e registro no Conselho cometem contravenção penal; as legislações vigentes; e pedido de repasse da informação a todos os trabalhadores condominiais e a fixação do documento em local visível do condomínio. Em breve estarão notificados todos os condomínios do Distrito Federal, horizontais e verticais.

Acesse cópia do documento por este QRCODE

CRECI-PB

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

# Creci-PB instala
# Comissão de Desenvolvimento Urbano de João Pessoa

**O Conselho Regional de Corretores de Imóveis da Paraíba participará de audiências públicas,** debaterá, acompanhará e proporá ações junto aos órgãos federais, estaduais, municipais e demais entidades competentes no que se competir ao planejamento do desenvolvimento urbano da região metropolitana da grande João Pessoa.

Essa representação se dará por meio da Comissão de Desenvolvimento Urbano, empossada e instalada no último dia 13 de maio, composta por 20 membros corretores de imóveis e que tem como coordenador João Ricardo Vieira de Morais. Eles são responsáveis ainda, por discutir com os órgãos competentes, atos, projetos, proposições, decretos e leis relativas a situações pertinentes.

Dentre elas, urbanismo e arquitetura, política e desenvolvimento urbano, uso, parcelamento e ocupação do solo urbano, habitação e sistema financeiro da habitação, transportes urbanos, iluminação pública, infraestrutura e saneamento, planos nacionais e regionais de ordenação e expansão da região urbana.

O presidente do Creci-PB, Rômulo Soares, destacou a importância da inserção do Órgão nas discussões sobre o planejamento urbano das cidades.

## Atuação e conhecimento

**O coordenador João Ricardo se disse orgulhoso em fazer parte de tão seleto grupo**, integrado por corretores de imóveis atuantes e conhecedores do mercado imobiliário, que, pelo fato de também exercerem outras profissões, como engenheiros civis, arquitetos, construtores, advogados, turismólogos e peritos avaliadores, fortalecerá as ações a serem desenvolvidas.

Ele, que também é operador do direito, afirmou que todos estão dispostos e preparados para enfrentar a missão que lhes foi confiada.

## Crescimento com sustentabilidade

**A Comissão atuará interligada à diretoria de expansão imobiliária do Creci-PB**, que tem à frente Alisson Holanda. Para ele, o Conselho, enquanto instituição forte do mercado imobiliário e a união de corretores de imóveis com conhecimento do setor são de fundamental importância para os municípios poderem crescer com sustentabilidade.

"João Pessoa figura entre as principais capitais do Nordeste e vem sendo, junto a municípios como o Conde, muito procurada por clientes das regiões Centro-Oeste, Sul e Sudeste, daí a necessidade de se planejar compatíveis com essa demanda", afirmou o jovem, mas experiente profissional.

## Qualificado grupo

**A Comissão é composta por** João Vieira de Morais, Felipe de Paiva Souza Araújo, Rayner Holmes Borba, Wagner Travassos Sarinho, Roberto Beserra de Freitas Junior, Lea Simões Leal, Aline Lira Pontual, Lucas Nicolas das Neves, Rodrigo José de Lima Souto, Letícia Santo André de Moura Boer, Eduardo Augusto de Figueiredo Oliveira, Fernando Antônio Pimentel Dantas, Newton José Teixeira, Glauco Antônio de Azevedo Morais, Ailton Peixoto Damasceno, Raquel Freitas de Holanda, Rafaella dos Santos Tavares, Lucas Nicolas das Neves, Ailton Peixoto Damasceno e Leonardo Silveira Forte.

# DINHEIRO NA MÃO É VENDAVAL!

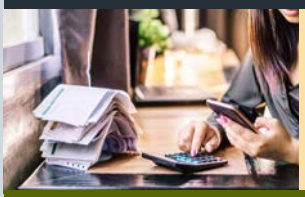
Há alguns anos, eu e dois de meus cinco irmãos constituímos e mantivemos, por 23 anos, uma próspera sociedade imobiliária em Curitiba. Tínhamos muitos Corretores como parceiros. Um dos problemas que enfrentávamos era fazer com que nossos colegas poupassem para o futuro. Alguns simplesmente não conseguiam. Eram ótimos profissionais, mas péssimos autogestores. Para estes, definitivamente, dinheiro na mão era vendaval. Tão logo recebiam honorários de uma venda, desapareciam até conseguir gastá-los. Então, voltavam. Nada pior que isso num ambiente de altos e baixos, como o mercado imobiliário.

Eu sempre fui muito afoito. Comprava, quando não tinha dinheiro, como forma de me desafiar a consegui-lo. Felizmente, sempre consegui. No entanto admito que é muito arriscado. O autocontrole, dentre outras qualidades, como inteligência, ponderação, persistência e resiliência, é fundamental. Por isso, divido com meus pares um pouco do que aprendi ao longo da vida, e passei a praticar, com certa obsessão, a fim de alcançar uma vida tranquila, sem sobressaltos:

1

**Estipule metas, mas não exagere.** Compromisso inatingível é sinônimo de frustração. Fazer mais negócios, adquirir bens e enriquecer é muito bom. Mas deixar de conseguir o que se planeja resulta em estresse e suas consequências. Por isso ambicione sempre, mas planeje sua ambição. Se houver rédito (saldo positivo entre seus rendimentos e despesas), esse é o seu potencial de investimento. Se quiser mais, terá de se esforçar mais. Neste caso, planeje de acordo com seu potencial, e o do seu mercado.

2



**Avalie suas despesas.** Muitas delas podem ser reduzidas. Depende só de planejamento e, talvez, de um pouquinho de sacrifício. Lembre-se de que o ano tem doze meses. Pequenos gastos poupados mensalmente podem possibilitar um bom investimento anual.

3

**Gaste menos do que ganha.** Quem consome mais do que ganha, além do inevitável estresse, que prejudica a produtividade, não consegue investir. Sem investimento não há crescimento. Mas não esqueça: boa aparência e conhecimentos são indispensáveis investimentos profissionais.

4

**Poupança programada é fundamental.** Qualquer um pode, informalmente, programar e fazer reservas mensais. Porém não é fácil resistir a tentações com dinheiro na mão. O melhor é ter compromisso formal, que nos obrigue, mesmo que tenha algum custo. Por exemplo: consórcio imobiliário, poupança programada, fundo de capitalização.

5

**Programe as compras de maior valor.** Se puder, pechinche muito e pague à vista. Sai sempre mais barato. Se não, pesquise quem oferece maior prazo com menos juros. Distribua os pagamentos ao longo do tempo, a fim de não sufocar seu orçamento e não comprometer outros propósitos.

6

**Reserva de emergência.** Imprevistos acontecem. A pandemia de 2020 é o exemplo mais radical. Reserva emergencial ajuda em caso de doença, acidente, desemprego e gap de mercado (período de "vacas magras", em que nada se vende). O ideal é manter uma reserva equivalente a seis meses da renda média, que deve ser guardada em conta rendimento.

7

**Previdência privada.** Além do INSS, aposentaria complementar é fundamental para garantir uma velhice tranquila. Mas a maioria das pessoas só percebe isso quando já é tarde.

# NOMES E DATAS
## que merecem ser lembrados

**Joaquim José da Silva Xavier**, conhecido como Tiradentes, ostentava esse apelido porque trabalhou como dentista prático (sem diploma). Todavia foi como militar que fez carreira profissional, no posto de alferes, equivalente ao atual de subtenente. Fazia parte da Cavalaria de Dragões Reais de Minas, que atuava no Brasil colônia sob a autoridade da Coroa lusitana. Nasceu na capitania de Minas Gerais, em 12 de setembro de 1746, e morreu em **21 de abril** de 1792, enforcado e esquartejado, para que servisse de exemplo, como um dos líderes da Inconfidência Mineira.

Como militar, Tiradentes progrediu. Tornou-se proprietário de terras e escravos. Era respeitado e transitava bem entre as principais lideranças políticas e intelectuais da capitania de Minas que, à época, manifestavam grande insatisfação com a Coroa portuguesa, considerada arbitrária. O problema estava na cobrança do imposto sobre o ouro extraído de Minas, chamado de quinto. 20% do ouro extraído era levado pela Coroa. Na década de 1760, houve acentuada queda na produção desse minério. Inconformados, os portugueses passaram a exigir compensação pela perda.

O governador da capitania de Minas, Visconde de Barbacena, foi autorizado a cobrar um imposto compensação pela diferença do ouro não minerado, chamado derrama. Na falta de dinheiro, qualquer bem poderia ser confiscado. Começou então o movimento pela Inconfidência Mineira. Líder radical, Tiradentes planejou a morte do governador. O plano falhou! José Silvério dos Reis, esperando ter suas dívidas com a Coroa perdoadas, denunciou a conspiração. Tiradentes foi o único a admitir culpa. Acabou enforcado como mártir da Inconfidência e virou herói nacional.

**Pedro Álvares Cabral**, português, nasceu na cidade de Belmonte, entre 1467 e 1468. Não se sabe ao certo. Morreu em Santarém, em 1520. Era fidalgo, denominação que se dava a quem tinha alguma importância na Corte de Portugal, que significava filho de algo. Pertencente a família nobre, recebeu boa educação formal. Foi comandante militar, navegador e explorador. Em 1500, em expedição à Índia, em rota descoberta por Vasco da Gama, afastou-se dela e veio parar no Brasil. Ao percorrer a costa nordeste da América do Sul, reivindicou-a para Portugal.

Ao chegar por aqui, em **22 de abril** de 1500, com uma frota de 13 navios, Cabral pensou tratar-se de uma ilha, à qual chamou de Vera Cruz. Ao explorar nosso litoral, percebeu que se tratava de um continente. Imediatamente, mandou um de seus navios para notificar o rei Manoel I. De acordo com o Tratado de Tordesilhas, uma linha imaginária de norte a sul do Brasil, terras descobertas fora da Europa, por Portugal ou Espanha, seriam divididas entre eles. As novas terras encontravam-se dentro do hemisfério português. Por isso foram reivindicadas para Portugal.

A chegada dos portugueses marcou o início da colonização do Brasil. Mas a façanha de Cabral acabou ofuscada, por cerca de 300 anos, por causa de desavenças entre ele e seu rei. Sua reputação só foi reabilitada após a independência do Brasil, em 7 de setembro de 1822. Nomes e datas que, para o bem ou para o mal, marcam nossa história. A triste verdade: o quinto (20%) cobrado por Portugal era bem menor do que os 34,17% que pagamos em 2019.

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

# A SEGUNDA ONDA DO VIRUS E O MERCADO IMOBILIÁRIO

**Os juros médios no Brasil baseiam-se na taxa Selic** (Sistema Especial de Liquidação e Custódia), que é controlada pelo Copom (Comitê de Política Monetária) do Banco Central. Sua última elevação ocorreu há quase seis anos, em julho de 2015, quando passou de 13,75% para 14,25% ao ano. Depois disso, num processo contínuo de queda, chegou a 2,0% ao ano nos últimos meses de 2020, seu menor patamar histórico desde que foi criada, em 1979. E assim permaneceu até 17 de março de 2021, quando voltou a subir. Hoje, está em 2,75% ao ano.

O retorno do crescimento da Selic tem razão de ser. A economia em geral, que vinha sofrendo com o fechamento de atividades consideradas não essenciais durante quase todo o ano de 2020, sofreu novo revés com o recrudescimento da pandemia, neste início de ano. As UTIs (Unidades de Tratamento Intensivo) com quase 100% de sua capacidade esgotada em todo o país, mesmo em regiões antes menos afetadas. Governadores e prefeitos, sem saber o que fazer pela saúde, e sem alternativas, determinaram o *lockdown*, inclusive fechando muitas fronteiras municipais.

Com nova e rigorosa paralisação da economia, diversos produtos desapareceram do mercado, acionando a lei natural da oferta e demanda. A consequência foi a subida inesperada dos preços. Consequentemente, a inflação mais uma vez superou a meta estabelecida pelo governo, fechando o ano de 2020 acumulada em 4,31%. Neste ano, a inflação já acumulou 1,11% até o mês de fevereiro. A expectativa é de que a Selic continue subindo, podendo chegar a 4% neste ano, provocando pequena elevação nas taxas de juros financeiros.

Entretanto, depois de surpreendente ano positivo face ao cenário macroeconômico, o mercado imobiliário dá sinais de que continuará crescendo em 2021. De acordo com pesquisa nacional, realizada pela Brain Inteligência Estratégica no começo de fevereiro, entre 1,2 mil entrevistados com renda suficiente para comprar um imóvel, 41% afirmou que tem intenção de adquiri-lo dentro dos próximos dois anos. Pelo menos 10% deles já estão em busca do imóvel ideal, apesar da expectativa de elevação da inflação e das taxas de juros.

Aliás, a expectativa de alta na taxa Selic e, consequentemente, nas taxas de crédito imobiliário tem produzido uma corrida ao mercado. Quem tem condições de comprar quer fazê-lo o mais rápido possível, a fim de assegurar as atuais taxas baixas de juros. Em 2020, o SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo) financiou 124 bilhões de reais em crédito imobiliário, 70% em imóveis novos. O movimento foi 57% maior do que em 2019. Com a utilização de recursos do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço), destinados à habitação social, foram financiados outros 33 bilhões de reais, dos quais 92% para imóveis recém construídos.

Indiscutivelmente, o sucesso do mercado imobiliário em 2020, apesar da pandemia, foi impulsionado pela abundância de crédito e redução das taxas de juros. A taxa Selic em baixa desestimulou os investimentos financeiros em favor dos imobiliários. Neste ano, mesmo que a Selic atinja 4% ao ano, as taxas de juros continuarão sendo as menores da história. O estímulo à aquisição da casa própria continuará idêntico, ou até melhor do que no ano passado.

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

# Lei de regência da profissão de Corretor de Imóveis completa 43 anos

No dia 12 de maio de 1978 foi publicada a Lei 6530 com foco na formação técnica em transações imobiliárias (TTI) para o exercício profissional. O presidente do Sistema Cofeci Creci, João Teodoro, celebra e data e fala das mudanças necessárias para os tempos atuais.

**O dia 12 de maio é muito especial para os Corretores de Imóveis de todo o Brasil**. Nesta data foi assinada a Lei 6.530/78 que ainda está em vigor e regulamenta e nossa profissão. Ao completar 43 anos de sua sanção, há motivos para celebração, mas também para reflexão sobre a necessidade de modernizar esta legislação para que atenda às necessidades da sociedade moderna, incluindo também a formação de nível superior e formações complementares, como pós-graduação, MBA e certificação para atuação no exterior (CIPS).

A partir da arguição de inconstitucionalidade da Lei nº 4.116 (a primeira a regulamentar a profissão, em 27 de agosto de 1962), os Conselhos Federal e Regionais de Corretores de Imóveis (Sistema Cofeci-Cofeci), com apoio do ministro do Trabalho Arnaldo Prieto e dos deputados Marco Maciel e Vitor Facholi, passaram a lutar por uma nova lei. Quando em 6 de maio de 1976, o Supremo Tribunal julgou inconstitucional a Lei nº 4.116, nossa categoria entrou em um período difícil. A publicação do acórdão e a suspensão da lei pelo Senado Federal deixaria a categoria profissional completamente desamparada.

Além das legislações municipais, do direito imobiliário e da economia, a psicologia que os Corretores têm de saber aplicar diariamente, a legislação sobre financiamentos habitacionais que precisavam conhecer naquela época, tudo justificava uma formação técnica para o exercício profissional. A implantação do curso de Técnico em Transações Imobiliárias estava entre as justas reivindicações das entidades representativas dos Corretores de Imóveis.

Após anos de luta, idas e vindas ao Congresso para a criação de uma nova lei, em 12 de maio de 1978, nós conseguimos nossa vitória. A notícia da regulamentação da profissão do Corretor de Imóveis foi dada pelo representante do ministro Arnaldo Prieto, Adriano Salles Toledo de Carvalho, durante a cerimônia de encerramento do IX Congresso Nacional dos Corretores de Imóveis. Foi comemorada com uma verdadeira festa, com abraços e vivas ao ministro Prieto e canto do Hino Nacional e dos Corretores de Imóveis, além de muitos aplausos pelos 1200 congressistas presentes no plenário do Palácio de Convenções do Anhembi.

Da aprovação da Lei 6530 aos dias atuais muita coisa mudou. O Sistema Cofeci-Creci vem atuando no Congresso Nacional para atualizar esta Lei. Infelizmente, nós fomos interrompidos pela pandemia, mas manteremos nossos esforços para a adequação às novas características da profissão e do mercado imobiliário. Uma das mudanças é inserir na legislação a figura do corretor de imóveis de nível superior, até o momento não contemplada pela lei. A necessidade de conhecimento e de uma formação de qualidade é imperativa para o exercício profissional e para que a compra do imóvel – o bem mais importante da família brasileira – seja um investimento seguro e um bom negócio.

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

# Apesar da pandemia,
# O BRASIL SEGUE EM FRENTE

Durante seminário promovido pelo banco BTG Pactual, neste 25 de maio, terça, o ministro da economia, Paulo Guedes, declarou que o Brasil crescerá entre 4,5% e 5% em 2021, apesar das dificuldades provocadas pela pandemia. Segundo ele, voltaremos a ter superávit nas contas públicas em 2024, talvez ainda em 2023. O governo brasileiro prepara eficientes medidas para superar o problema do desemprego e conta com a disposição do Congresso Nacional (Câmara e Senado) para aprovar as reformas estruturantes (administrativa e tributária) de que o país necessita.

Não obstante, recentemente, a Secretaria de Política Econômica do próprio Ministério publicou previsão de crescimento de 3,5% do PIB em 2021. No primeiro quadrimestre deste ano, a arrecadação tributária registrou o maior crescimento do período, desde 1995, 14% maior do que em 2020. Dentre as medidas mais imediatas, Guedes ressalta o Bônus de Inclusão Produtiva (BIP), programa de apoio aos trabalhadores informais (sem acesso à proteção social pública), que tem potencial para criar cerca de dois milhões de empregos em poucos meses.

As notícias são alvissareiras para o mercado imobiliário brasileiro que, graças a Deus, tem passado ao largo da crise causada pela Covid-19. Nossas organizações de classe estimam que, em 2021, haverá crescimento de 5% a 10% em relação ao ano passado. O ano de 2019 registrou forte recuperação frente ao desastre econômico sofrido durante o governo de Dilma Roussef. O mesmo ou até maior crescimento era esperado também para 2020. No entanto, a inesperada declaração da pandemia pela OMS, em 11 de março, derrubou a zero nosso mercado.

Todavia, menos de dois meses depois, uma combinação de vários fatores econômicos promoveu a recuperação do mercado imobiliário brasileiro em "V", como afirmam os economistas: descida e subida celeradas. A taxa oficial de juros (SELIC) no menor patamar desde que foi criada, há cerca de 14 anos, desestimula todo e qualquer tipo de investimento financeiro, a segurança jurídica oferecida pela lei de locações, o elevado déficit habitacional, que favorece o mercado de alugueres, e a confiança nos ativos imobiliários foram fatores determinantes para a retomada.

Segundo a CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção), em 2020, apesar da pandemia, foram vendidas quase 190 mil unidades residenciais novas; 10% a mais que no exuberante ano de 2019. Sem considerar o mercado de imóveis usados. Em fevereiro de 2021, o retorno do crescimento da taxa SELIC, de 2% para 2,75% não esfriou o mercado. A taxa média de juros do crédito imobiliário continua a mais baixa da história: 6,9%. Em 2017, era 11,4%. Em contratos de longo prazo (35 anos), o valor médio da prestação mensal sofreu redução de até 30%.

A Caixa Econômica anuncia para breve a liberação de nova modalidade de crédito, com financiamento de 100% do valor de avaliação do imóvel. A transformação digital ganhou força no setor. O trabalho remoto mostrou que consegue manter o fluxo de vendas, utilizando-se de plataformas que organizam e otimizam as rotinas de trabalho. Os consumidores mostram-se mais acessíveis às novidades tecnológicas, inclusive às visitas virtuais. As previsões do ministro Paulo Guedes estão corretas. O ano de 2021 será ótimo, para a economia e para o mercado imobiliário!

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

# FIAGRO – imóveis rurais no radar

**A palavra "negócio" origina-se do latim, negotium, que significa negação do ócio**. Quer dizer ocupação ou trabalho útil, com vistas ao atingimento de determinado objetivo. No Brasil, agregada ao prefixo agro, resultou no verbete "agronegócio", que expressa a fusão de dois importantes segmentos econômicos numa mesma cadeia produtiva: agricultura e pecuária. Como todos sabemos pelos noticiários, o agronegócio, lastreado em sólidos investimentos em tecnologia, transformou-se no maior segmento participativo do nosso Produto Interno Bruto (PIB).

No ano de 2020, não obstante a pandemia, que provocou a queda de 4,1% em nosso PIB, o agronegócio brasileiro cresceu 24,31%. Segundo informe do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) da Esalq/USP (Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, da Universidade de São Paulo), o agronegócio atingiu 26,6% do PIB, mais de um quarto. Em valores, foram quase dois trilhões de reais, contra um PIB de R$ 7,45 trilhões. O Brasil consome apenas 25% do que produz. 75% é exportado. O agronegócio exportou 100,81 bilhões de dólares em 2020.

Toda essa mobilização desperta interesse financeiro. Por isso, o Congresso Nacional (Câmara + Senado) aprovou, e acaba de enviar à sanção presidencial, o Projeto de Lei (PL) que introduz modificações na Lei nº 8.668, de 25 de junho de 1993, que dispõe sobre os FII (Fundos de Investimento Imobiliário). O PL cria o FIAGRO (Fundo de Investimento nas Cadeias Produtivas Agroindustriais). Deve ser sancionado ainda no mês de março. Polêmico, o Fiagro expecta captar R$ 1 bilhão em seis meses, segundo o senador Carlos Fávaro (PSD/MT), relator da proposta no Senado.

O Fiagro poderá fazer aplicações em imóveis rurais, dentre outras. Segundo o senador Paulo Rocha (PT/PA), com essa possibilidade, investidores estrangeiros poderão investir em terras nacionais além do limite legal. A polêmica parece infundada. Fundos de investimentos são associações de investidores. Não existe um proprietário. Os investidores são cotistas. Participam da compra de terras, mas não têm a posse das propriedades. O novo fundo incentivará a evolução tecnológica das propriedades rurais, já que seu objetivo é obter e repassar lucros aos investidores.

Consolidado, o Fiagro poderá transformar-se em importante instrumento de incentivo ao agronegócio, com a utilização de recursos exclusivamente privados. Pequenos e médios produtores rurais poderão financiar seus negócios sem depender, necessariamente, de recursos públicos ou bancários, o que reduzirá a pressão do setor sobre o governo federal. Os recursos do fundo poderão ser aplicados em qualquer tipo de ativo rural, real ou financeiro: imóveis, empresas fora da bolsa de valores e sociedades que explorem atividade agroindustrial.

E para o mercado imobiliário, quais serão os benefícios? Com toda segurança jurídica, salvo exceções, fundos financeiros constituem-se de pequenos investidores que não têm poder financeiro para investimentos individuais. Sua melhor chance é investir como cotistas. Assim, promovem o progresso em nome coletivo. E onde há progresso, há negócios. Os fundos, ao contrário de subtrair, adicionam investidores ao mercado imobiliário, rural e urbano. São grande incentivo!

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

# IGPM, IPCA E A NEFASTA INTERVENÇÃO ESTATAL

**Diz a Constituição Federal, Capítulo I, Dos Princípios Gerais da Atividade Econômica**: *"Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na* ***livre iniciativa****, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios. (...) IV –* ***livre concorrência****; "* (destacamos). Com base nesse dispositivo, o CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) compungiu o Sistema Cofeci-Creci a deixar de exigir de seus inscritos a aplicação compulsória da tabela de honorários mínimos.

Sob o mesmo princípio, a Resolução-Cofeci nº 334/92, que estabelecia limites máximos de valores de serviços locatícios foi revogada porque interferia na ordem econômica e tolhia a livre concorrência. Enfim, depois de anos de discussão, firmamos acordo de *compliance* com o CADE. O Sistema Cofeci-Creci não preconizaria nenhum ato antieconômico. Todavia o controle de preços no Brasil é histórico. Quem não se lembra da SUNAB, extinta em 1997?; dos fiscais do Sarney, cidadãos comuns, que fechavam lojas comerciais "em nome" do presidente? Da falta de produtos?

Na verdade, sempre preconizamos a liberdade em relação aos poderes constituídos. No entanto, ao primeiro sinal de dificuldade, recorremos a eles, para que interfiram. Essa é nossa cultura, infelizmente. Em 1991, como Conselheiro Federal, acompanhei ativamente a grande luta de nossas instituições de classe, como SECOVIs, ADEMIs, CRECIs, COFECI e Sindicatos, liderada no Paraná pelo colega Luiz Valdir Nardelli, então presidente da APADI, pela aprovação da nova lei de locações, a Lei 8.245, de 18 de outubro de 1991, hoje, com quase 30 anos de vigência.

Na época, administrador de alugueres, sentia na pele as dificuldades impostas pelo protecionismo ao inquilino contido na Lei 6.649/1979 (inquilinato). Os investimentos em imóveis para locação simplesmente desapareceram. Milhares de imóveis ficavam desocupados. Nenhum proprietário queria assumir os riscos de alugá-los. Quando alguém se dispunha a alugar, os valores locatícios eram superestimados, como forma de compensação pelos riscos. O Ministério Público, recém "empoderado" pela Constituição de 1988, com base na lei, interferia em tudo. Era o caos!

A lei 8.245/91, ainda que com algum resquício intervencionista, restabeleceu a ordem, e o mercado voltou ao normal. Em novembro de 2020, em artigo sobre a abrupta elevação do IGPM, defendi a livre negociação entre inquilinos e proprietários, mediada pelas imobiliárias, já que o indexador é de livre escolha dos contratantes. Tem dado certo! Por que então abrir mão da liberdade de iniciativa? O projeto de lei nº 1.026/2021, que propõe limitar o reajuste de alugueis ao IPCA, intenta controlar preços. Fere a ordem econômica e a livre concorrência. É inconstitucional!

Adam Smith, pai do liberalismo econômico, afirma que tudo o que cabe ao Estado é realizar obras públicas que não possam ser feitas pela atividade privada, defender a nação contra inimigos externos e proteger os cidadãos contra ofensas mútuas. Só! Todo o resto cabe à iniciativa privada. O Brasil, pais democrático de direito, não pode mais ceder ao populismo da intervenção estatal. É preciso reagir. O PL 1.026/2021 é um desserviço à democracia e à livre concorrência!

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

# JURISPRUDÊNCIA E COISA JULGADA

## O IBAPE tergiversa a verdade

No Brasil, a Justiça é segmentada por área de atuação: Justiça Comum, Justiça do Trabalho, Justiça Eleitoral e Justiça Militar. À exceção da Justiça Militar, que se dedica só aos militares, os demais segmentos aplicam-se a todos, respeitadas as especialidades eleitoral e do trabalho. A Justiça Comum divide-se em estadual e federal. A Justiça Estadual, que tem a mesma estrutura em todo o Brasil, tem caráter residual. Julga tudo o que não se enquadra na Justiça Federal ou nas especializadas. A **Justiça Federal** julga casos que envolvam a União, seus entes e suas empresas (públicas), além de **autarquias** e fundações.

Os Conselhos de classe são considerados por lei como **autarquias**. Qualquer ação contra eles deve ser julgada pela **Justiça Federal**. Por isso, foi a Justiça Federal que julgou a ação movida pelo IBAPE/CONFEA contra a Resolução-Cofeci nº 957/2006, não foi a Justiça Estadual de São Paulo. O IBAPE/CONFEA **perdeu** na 1ª instância; **perdeu** na 2ª instância (Apelação Civil nº 2007.34.00.010591-0/**TRF1/DF**); **perdeu** no **STJ** (RESP nº 0010520-92.2007.4.01.3400); e **perdeu** também no **STF**, com a rejeição do RESP com Agravo nº 708.474.

A decisão divulgada com estardalhaço pelo IBAPE é um **agravo** de instrumento julgado por uma das turmas do Tribunal de Justiça Estadual de São Paulo. A parte perdeu no **1º grau** e agravou, alegando prejuízo irreparável. O agravo foi acatado. A única contestação possível seria um Recurso Especial junto ao **STJ**, em Brasília. Mas não houve recurso. O caso é de particular contra particular. Não tem efeito vinculante. Jurisprudência já existe tanto a favor como contra Corretores de Imóveis. Mas o advogado tem de saber e querer utilizá-la. Neste caso, não soube. Infelizmente!

**Jurisprudência** é uma série de decisões similares adotadas por tribunais, que NÃO tem efeito vinculante. Serve apenas como referência. O juiz não é obrigado a segui-la. Até porque pode haver outra em sentido contrário, como é o caso das avaliações imobiliárias. No Brasil, só o Supremo Tribunal Federal (**STF**), último grau de jurisdição, pode editar súmulas vinculantes. Estas, sim, resultam de jurisprudência uniformizada. Juízes e tribunais inferiores são obrigados a adotá-las.

**Coisa julgada** é decisão que só pode ser mudada por tribunais superiores. O artigo 5º, XXXVI, da Constituição Federal - **cláusula pétrea, imutável** - consagra três princípios que nem mesmo a lei pode mudar. Diz ele: "*A lei não prejudicará o direito adquirido, o ato jurídico perfeito e a **coisa julgada***". Nada é mais importante do que a **coisa julgada**. A ação que o IBAPE/CONFEA **PERDEU** transitou em julgado. Não há mais recursos. **Tornou-se coisa julgada**. Tudo o que o IBAPE pode fazer – e vem fazendo - é espernear e tentar iludir incautos.

O IBAPE disse que recorrerá ao CNJ. Mas o CNJ não é tribunal, é apenas um conselho de correição de juízes e tribunais inferiores. Vamos repetir: A ação que o IBAPE diz que ganhou NÃO é dele. É de particular para particular. E só produz efeito entre as partes. A ação que os Corretores ganharam por meio do Cofeci contra o IBAPE, esta, sim, tem **efeito *ERGA OMNES***. Vale para todos e contra todos. E é irrecorrível. É **coisa julgada**. Ponto final!

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

# LIMITAR O ALUGUEL AO IPCA É INCONSTITUCIONAL E ANTIDEMOCRÁTICO

**De 1º de junho a 22 de julho de 1944, em plena segunda guerra mundial**, 44 países aliados reuniram-se em Bretton Woods, New Hampshire, EUA. Como resultado da reunião, foram criados o BIRD - Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento, conhecido como Banco Mundial, e o FMI -Fundo Monetário Internacional. A prevista criação da Organização Internacional do Comércio (OIC), que pretendia regular o comércio global e evitar o crescente auto protecionismo econômico, não avançou. A ideia foi barrada pelos Estados Unidos.

Em lugar da OIC, surgiu o GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) com o objetivo de reduzir obstáculos ao comércio mundial, dentre eles, o auto protecionismo. Criado em caráter provisório, o GATT produziu ótimos resultados. As estimativas asseguram que as tarifas alfandegárias a produtos industriais foram reduzidas de 40% para 5% até 1993, por obra da livre negociação. Em 1995, tendo o Brasil como um dos países fundadores, foi criada a OMC – Organização Mundial do Comércio, em substituição ao GATT.

A presença do Brasil na OMC, no G-20 (19 países mais a União Europeia), e também no grupo dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), sempre usando a negociação como instrumento de fortalecimento das relações internacionais, consagrou nosso país como defensor da liberdade econômica e da livre concorrência. Este princípio, inclusive, foi consignado no artigo 170, inciso IV da nossa Constituição Federal de 1988. Não há, portanto, espaço para a ingerência estatal nas relações comerciais. Contudo ainda há quem insista no protecionismo do estado.

O (PL) Projeto de Lei 1026/2021, que tramita em regime de urgência na Câmara dos Deputados, propõe limitar a correção dos alugueres ao IPCA. Na contramão da liberdade econômica constitucional, a proposta intenta mitigar a brusca elevação do IGPM, eleito livremente pela maioria dos contratos de locação, que chegou a 23,14% em 2020. Mas a livre negociação entre as partes é bem-sucedida na maioria dos casos. Dizer que o PL não impede a negociação, porque permite a escolha de qualquer índice menor do que IPCA, é o mesmo que dizer: a escolha é livre, desde que não me contrarie.

A proposta, se transformada em lei, produzirá forte impacto negativo na economia imobiliária do país. A locação residencial movimenta mais de R$ 100 bilhões por ano em aluguéis. A comercial, R$ 31,7 bilhões, entre escritórios (R$ 31,2 bi) e galpões logísticos (R$ 0,5 bi). Os fundos de investimentos imobiliários detêm patrimônio de R$ 120 bilhões. Os Certificados de Recebíveis, outros R$ 35 bilhões. Nos dois últimos anos, R$ 46,2 bilhões foram investidos na aquisição de escritórios, indústrias, shopping centers e hotéis, para renda locatícia. Tudo isso tende a minguar.

A ingerência legal afeta a segurança jurídica e desmotiva investimentos em imóveis para locação, reduzindo sua oferta. Menor disponibilidade de imóveis, maiores preços locatícios. O PL é inconstitucional e antidemocrático. O controle dos preços locatícios fere de morte o princípio da livre concorrência (art. 170, IV da CF/88). Além disso, viola a liberdade econômica garantida pela Lei 13.874/2019. Não merece prosperar, segundo vários segmentos representativos do mercado.

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

# Atualização do Patrimônio Imobiliário

**Ganho de capital na venda de bens imobiliários,** sob a ótica do nosso Imposto de Renda, é a diferença entre o valor de aquisição, sem qualquer correção, e o valor de alienação de qualquer bem, móvel ou imóvel. Trata-se de evidente confisco. Correção monetária nada mais é do que a atualização de valores corroídos pela inflação. Mas nem isso o governo considera. Seria justo se, anualmente, atualizássemos o valor dos bens pela inflação. No momento da venda, pagaríamos tributo sobre a diferença entre o valor atualizado e o da alienação. Isso, sim, seria ganho de capital.

Todavia, a fim de mitigar danos à sua imagem de estado arrecadador, o governo permite que bens imóveis adquiridos até o ano de 1969 (51 anos) fiquem isentos de tributação sobre ganho de capital. Daí para a frente, no entanto, o art. 18 da Lei 7.713, de 22 de dezembro de 1988, estabelece que, a cada ano, o "ganho de capital" seja tributado em mais 5%, até 1989. Daí para a frente, 100% do "ganho de capital" passou a ser considerado como receita tributável.

A Lei 8.981, de 20 de janeiro de 1995, definiu tributação de 15% sobre o "ganho de capital". Mas a Lei 13.259, de 16/03/2016, convertida da Medida Provisória 692/2015, introduziu tabela elevando, mais uma vez, os percentuais de tributação sobre "ganho de capital": 15%, se o valor for de até R$ 5 milhões; 17,5%, sobre parcela de valor entre R$ 5 e R$ 10 milhões; 20%, sobre parcela entre R$ 10 e R$ 30 milhões; e 22,5%, sobre parcela acima de R$ 30 milhões. Entretanto, a MP 692/2015, convertida na Lei 8.981, estabelecia percentuais bem maiores, entre 15% e 30%.

Como paliativo, antes da leonina MP 692/2015, o art. 40 da Lei 11.196, de 21 de novembro de 2005, criou os fatores FR1 e FR2, que reduzem o "ganho de capital" para imóveis adquiridos antes e depois da lei, de forma decrescente. Não deixa de ser um benefício, entre tantos malefícios. Imóveis são declarados sempre pelo valor histórico da aquisição, sem correção. Por isso, nesta quinta, 15 de abril, o Senado aprovou o PL (Projeto de Lei) nº 458, que institui REARP (Regime Especial de Atualização e Regularização Patrimonial), incluindo bens móveis e ativos financeiros.

A alíquota de tributo a ser pago pela atualização do patrimônio imobiliário será de 3%, linearmente. Menos que os 4% propostos pelo Ministério da Economia. O tributo decorrente do REARP poderá ser pago em até 36 parcelas mensais. O PL prevê prazo de 210 dias (7 meses) para adesão, mediante declaração específica, mesmo que não haja saldo de recursos declarados sobre os bens regularizados. Porém os imóveis beneficiados não poderão ser vendidos em até três anos depois da adesão, sob pena de anulação do REARP e reincidência da Lei 8.981/95.

O Projeto abrange bens de propriedade do aderente antes de 31 de dezembro de 2020. A restrição de três anos para venda pode parecer desestímulo ao mercado imobiliário. Mas não é! O retorno à aplicação da lei anterior pode ser vantajoso e aproveitará o tributo até então recolhido no REARP. O art. 3º, § 10, IV prevê que os imóveis a serem atualizados sejam avaliados por "*entidade especializada*", o que, em tese, inclui Corretores de Imóveis inscritos no CNAI. Faltam agora a aprovação pela Câmara dos Deputados e a sanção presidencial.

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

# EMPREGO E CRESCIMENTO

**A recuperação da economia e a redução do desemprego são minhas missões no Senado**. Neste contexto, tenho batalhado pela alteração de leis e apoiado projetos para estimular o desenvolvimento do mercado imobiliário.

Nós participamos do esforço para aprovar a lei que criou o Programa Casa Verde e Amarela que substituiu e manteve o espírito do Programa Minha Casa, Minha Vida. Especialmente em relação aos trabalhadores desta atividade aprovamos a lei que autoriza legalmente que imóveis da União, alugados ou em desuso, possam ser vendidos diretamente com a intermediação dos Corretores de Imóveis. Neste momento, tenho feito gestões para que os corretores de imóveis sejam considerados Microempreendedores Individuais (MEI).

O mercado imobiliário é muito amplo e depende de uma série de iniciativas. Parte delas envolve diretamente os trabalhadores e se relaciona ao uso do FGTS. Para contribuir para o crescimento da economia é importante flexibilizar o uso do Fundo pelos trabalhadores.

Há várias iniciativas neste contexto. Uma delas é o projeto que permite o uso de recursos do FGTS para o pagamento do preço da aquisição de lote destinado à construção de moradia própria. E há outras medidas neste área que merecem nossa atenção, como a de permitir que obras de acessibilidade em imóvel próprio sejam feitas com recursos do Fundo.

O mercado imobiliário também poderia ser aquecido se aprovada uma lei que reduza o prazo de carência para o uso dos recursos do Fundo. Da mesma forma, se fosse aprovada uma lei que nos programas Minha Casa, Minha Vida e seu sucessor, Casa Verde e Amarela, a entrega do imóvel seja feita mesmo que o Governo Federal não tenha cumprido o prazo para o pagamento do financiamento depois da obra concluída.

Há muito mais para fazermos no Senado. Mas estas são algumas das iniciativas que valorizam a categoria dos Corretores de Imóveis, contribuem para o crescimento da economia e para a ampliação dos empregos.

**Senador Izalci Lucas**

iGlobal *Estamos trabalhando, abrindo caminhos para Você!!!*

www.iglobal.com.br

Mais uma vez, o COFECI e a **iGlobal** marcam presença no **Legislative Meetings**, realizado pela *NAR – National Associaton of Realtors*, que ocorreu de 3 a 14 de maio, virtualmente, e teve mais de 4.500 participantes de diferentes partes do mundo.

*COFECI e iGlobal representando o mercado imobiliário brasileiro.*

## Por que participar de eventos internacionais? Venha ser GLOBAL!

**Para:** Equipe iGlobal <contato@iglobal.com.br>
**Assunto:** Regarding joining EU Global Community

Dear iGlobal Representative,

I an international Realtor and would like to join your community. I own a real estate brokerage in Istanbul, Turkey (soon in Canada).

My logo is attached.

Regards,

--

Tolga NIZAM
Managing Principal/ International REALTOR®

**Turquia**

**Leandro Oliveira**
Hide

Bom dia a todos, um privilégio, estarmos participando deste importante evento da NAR , sinto muito honrado em participar, oportunidade de um networking mundial, graças a associação COFECI - I GLOBAL, obrigado! Leandro Oliveira

1 Like | Direct message | Reply

**Brasil**

***Depoimentos***

## Como participar desse network global?

Cadastre sua imobiliária, integre seus imóveis em nossa plataforma www.iglobal.com.br e divulgue sua carteira imobiliária em um dos **maiores portais imobiliários do mundo,** que supera a média de mais de **58 milhões** de visitas únicas/mês.

## Selecionamos alguns importantes eventos para você

1.

INMAN CONNECT NOW

Iremos sortear três ingressos para julho 2021, para as 100 primeiras imobiliárias que se fizerem integração na plataforma iGlobal, em junho/21. Integre já!

www.iglobal.com.br

2.