

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



CRECI - 2ª REGIÃO

revista

www.crecisp.gov.br

CRECISP

PUBLICAÇÃO DO CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DE SÃO PAULO - ANO 03 - Nº 05 - 2010



MORADIA OU PROPRIEDADE?

ESPECIALISTAS
DÃO DICAS PARA
QUEM ESTÁ NA
DÚVIDA ENTRE
A COMPRA OU O
ALUGUEL DO IMÓVEL

CIDADES

Um novo combustível
para o mercado imobiliário

PESQUISA Imóvel de temporada: sonho ou pesadelo?

JUSTIÇA

Juizado Especial Cível:
celeridade e eficiência
nas pequenas causas

MEIO AMBIENTE

Sustentabilidade ganha
espaço no setor
de Construção Civil

ABC DO CORRETOR

O mercado
traz novidades

BATE PAPO

A possibilidade
de ser dono
do próprio negócio

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

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

**Todeschini**

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





ATENDIMENTO
DOMICILIAR
DE PROJETOS

DESIGN
DE INTERIORES

Entrega em 15 dias úteis

Atendemos todo
o Estado de São Paulo



Todeschini 

Nova Cantareira

Av. Nova Cantareira, 3381

São Paulo - SP - CEP: 02341-001

Tel.: 55 (11) 2203-4927 / 55 (11) 2362-3037

www.todeschininovacantareira.com.br

DE OLHO NAS FINANÇAS

Conheça as dicas para comprar seu imóvel no momento certo



A Revista CRECISP coloca em pauta o déficit habitacional e analisa diversos fatores que poderiam proporcionar moradia a quem precisa e, ainda, ter como foco principal o público mais carente. Outro assunto de destaque nessa edição é a sustentabilidade nos novos empreendimentos imobiliários. Especialistas explicam porque os edifícios “verdes” são vantajosos para moradores e para o meio ambiente, e detalham as novas tendências desse segmento. Na editoria Cidades, damos um mergulho no pré-sal e traçamos um panorama dos futuros investimentos na região da Baixada Santista por conta do setor petrolífero. A Revista traz, ainda, uma entrevista exclusiva com o presidente da ABF, que elucida como funcionam as franquias imobiliárias, ressaltando vantagens e desvantagens desse tipo de negócio. Na questão de investimentos, dois especialistas em finanças explicam quando é melhor alugar e quando se deve, efetivamente, adquirir um imóvel. E dentre outros assuntos, aproveitando a época de férias, o leitor poderá analisar se é o momento para comprar o tão sonhado imóvel de temporada. Desejo a todos uma excelente leitura! ■

José Augusto Viana Neto
Presidente CRECISP

O Imovelweb se transformou no portal imobiliário dos seus sonhos.

E tem uma condição especial para você.

imovelweb
Seu imóvel num clique

Bem-vindo. [Faça seu login](#) ou [cadastre-se](#)

[Anuncie](#) [Financie](#) [Mercado](#) [Mais Imovelweb](#)

Encontre Imóveis: à Venda para Alugar para Temporada

Estado: Tipo:

Cidade: Preço Max.: Quartos:

Encontre um imóvel pelo código **BUSCAR**

Serviços

- ▶ **Financiamento Imobiliário:** Conheça as melhores opções do mercado e as condições.
- ▶ **Plano Único:** Conheça as melhores opções do mercado e as condições.
- ▶ **Meu ImovelWeb:** Conheça as melhores opções do mercado e as condições.

Casa & Cia

Mercado

Valores e Tributos

15:28 **CAIXA**

Ofertas em destaque

Jardins Granja Julietta
4 Suítes, 242m² privativos, Terraço Gourmet e Quadra de Tênis. O mais apaixonante da Graja Julietta.
[Ver mais detalhes](#)

Anuncie no Imovelweb

- ▶ **Proprietários:** Venda ou alugue rápido e fácil!
- ▶ **Imobiliárias:** Mais visibilidade aos seu imóveis!

Anuncie

(A hand is shown writing the word 'Anuncie' on a whiteboard overlay.)

Entre em contato agora: 11 2198-5900
ou acesse: www.portaldopedro.com.br

imovelweb
Seu imóvel num clique

08 GIRO IMOBILIÁRIO

As principais novidades do setor

10 ARTIGO

Conforto acústico
Um direito!

12 MORADIA

Um teto para quem precisa

18 MEIO AMBIENTE

Sustentabilidade ganha espaço no setor de Construção Civil

22 ARTIGO

A ansiedade matou a venda

24 BATE PAPO

A possibilidade de ser dono do próprio negócio

30 CIDADES

Um novo combustível para o mercado imobiliário

34 JUSTIÇA

Juizado Especial Cível: celeridade e eficiência nas pequenas causas

42 ENBRACI

Conselho Federal promove III ENBRACI

44 ARTIGO

Dress Code para corretores de imóveis, é possível?

38

CAPA

Morada ou propriedade?

EXPEDIENTE



CRECISP

DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto

Vice-Presidente: Walter Alves de Oliveira

Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos

Diretor Secretário: Arthur Boiajian

Diretor 2º Secretário: Ruberval Ramos Castello

Diretor Tesoureiro: Francisco P. Afonso

Diretor 2º Tesoureiro: Gilberto Y. Yogui

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

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

Conselheiros Efetivos:

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

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

Conselheiros Suplentes:

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

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

Jornalistas Responsáveis:

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

Fotos/Imagens:

Carlos A. Rios Fernandes
Felipe M. R. de Arruda
Marian Castello Branco Leal
Saulo Brício Carvalho
Dreamstime ©
Stock.Xchng ©

Tiragem: 80 mil exemplares

Impressão: Editora Parma

REALIZAÇÃO



LABEL MARKETING

Diretor de Projeto: Laércio Gomes

Diretor de Contas: Laércio Gomes
laercio@labelmarketing.com.br

Executivo de Contas: Higor Guedes
higor.guedes@labelmarketing.com.br

Projeto Gráfico: Label Marketing

Designer: Rogério Callamari Macadura

Para Anunciar: (11) 3685.1795
www.labelmarketing.com.br



46 PESQUISA

Imóvel de temporada: sonho ou pesadelo?

50 REGISTRO

Só é dono quem registra... Será?

52 ARTIGO

Bolha Imobiliária

54 COMISSÕES

CRECISP alerta para que corretores trabalhem de acordo com a tabela

56 SEGURANÇA

Bandidos levam notebooks, celulares e carros de corretores e clientes

58 CIDADANIA

Acessibilidade nos imóveis é fundamental para pessoas com deficiência

60 ABC DO CORRETOR

O mercado traz novidades

64 ACONTECEU

Os eventos do CRECISP em 2010

CONSTRUÇÃO

Termômetro da construção civil, o uso das chapas de gesso "drywall" encerrou o terceiro trimestre com alta acumulada de 35,3% ante o mesmo período de 2009. Foram consumidos 24 milhões de metros quadrados de chapas, segundo a associação de fabricantes.

A expectativa é de forte alta, já que Brasil e China ainda têm consumo moderado (0,08m² por habitante por ano), na comparação com os EUA (10m²).

São Paulo lidera o consumo no Brasil com 44% de participação no período. É seguido pelo restante da região Sudeste (21%) e pela região Sul (15%). (Fonte: Folha de S. Paulo)



CONSTRUÇÃO VERDE

O Condomínio Neo Next Generation anunciou a conquista do Selo CarbonOK, que certifica a compensação de todo o gás carbônico que será emitido ao longo da construção do empreendimento no Novo Campeche, em Florianópolis (SC), com conclusão prevista para março de 2012. No fim do mês de setembro, o arquiteto e urbanista Jaques Suchodolski recebeu oficialmente o certificado das mãos do diretor da Consultoria Ambiental. (Fonte: Banco de Imóveis)

HABITAÇÃO

Um a cada dez habitantes do Estado de São Paulo não tem onde morar ou vive em área de risco. O déficit de habitação atingiu 1.217.550 unidades, segundo dados divulgados pela Secretaria do Estado da Habitação. Como uma moradia é dividida por quatro pessoas em média, o número de paulistas sem-teto pode chegar a 4,8 milhões, o equivalente a 10% da população do Estado. Seriam necessários 41 anos para que São Paulo acabasse com o problema de falta de moradia, levando em conta o número de prédios residenciais feitos pela Companhia de Desenvolvimento Habitacional Urbano (CDHU) em quatro anos e sem considerar investimentos municipais nem o crescimento da população.





O CORRETOR

Sindicato dos Corretores de Imóveis no Estado de São Paulo

Produção Gráfica: Publicidade Archote Ltda
 Jornalistas Responsáveis: Paulo Cannabrava Filho (MTb 7654)
 Presidente: Alexandre Tirelli

www.sciesp.org.br

*Carro sem IPI
para corretores*



A diretoria do Sindicato dos Corretores de Imóveis no Estado de São Paulo no cumprimento de sua missão de defender e valorizar a categoria, está colhendo assinaturas em manifesto a ser encaminhado às autoridades competentes com a finalidade de aprovar alteração no artigo 1º da lei nº8989/95 para isen-

tar os corretores de imóveis do IPI (Imposto Sobre Produtos Industrializados) na compra de automóveis desde que destine ao exercício da profissão.

“A modificação desse artigo, beneficiará não apenas os corretores de imóveis, mas também a economia brasileira. É fundamental o apoio das autoridades competentes, entidades e da sociedade para alcançar mais esta conquista”, afirmou Alexandre Tirelli, presidente do Sciesp.

Para participar da campanha procure a sede social do Sciesp ou uma Agência Regional mais próxima e assine o abaixo assinado que está aberto também para público em geral. Mobilize seus familiares e amigos. Para mais informações basta ligar no telefone (11) 3889-5899 ramal 534 ou pelo e-mail: juridico@sciesp.com.br

CORRETOR DE IMÓVEIS: SEGURANÇA DE BONS NEGÓCIOS

O Sciesp oferece aos profissionais da corretagem no estado de São Paulo, oportunidade para constantes melhorias no exercício da profissão e valorização da categoria.

A intermediação imobiliária é regulamentada por lei que exige a formação de Técnico em Transações Imobiliárias e o registro no Conselho Profissional.

O sindicato ressalta sempre em seus veículos de comunicação, a importância da assessoria de um corretor de imóveis legalmente habilitado nas intermediações imobiliárias, pois isso dá confiança e a certeza de que os envolvidos estarão realizando seus

negócios com segurança. A escola Técnica Ebrae, referência no mercado e em qualidade de ensino, ministra o curso de TTI e participa da campanha de valorização profissional, concedendo bolsas de estudo de até 60% do investimento aos filhos (as) dos corretores de imóveis.

A diretoria do Sciesp acredita que esta iniciativa agregada a experiência dos pais possa estimular um futuro de sucesso aos novos profissionais da intermediação imobiliária. Informações e matrícula através dos telefone (11) 3889-6299 ou pelo e-mail: tti@sciesp.com.br

Sede Capital:

Rua Pamplona, 1200 - Jd. Paulista - São Paulo - Edifício Corretor de Imóveis - SP

(0xx11) 3889-6299 Capital e Grande São Paulo

0800-176817 - Demais Localidades



CONFORTO ACÚSTICO UM DIREITO!

Um dos grandes incômodos em condomínios é a briga entre vizinhos e um dos principais motivos é o barulho. Guitarra, animais domésticos e crianças estão entre os pontos que desarmonizam a integração entre os moradores de um prédio. Só que muitos desses problemas são de fato gerados pelo uso de materiais inadequados na construção dos apartamentos a fim de reduzir os custos da obra.

O que defende o consumidor numa situação dessas? Até agora, o comprador de um imóvel não tinha no que se amparar para, de um ponto de vista técnico, reclamar de problemas com ruídos. Pensando nisso, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) criou novas regras para regulamentar o conforto acústico em ambientes. A norma NBR 15.575, que está em vigor desde esse mês de maio, determina índices de desempenho mínimo para diversos critérios de conforto, entre eles o acústico.

Com essa norma, o morador saberá qual o desempenho acústico esperado para sua residência, antes mesmo da sua construção. Construtoras e fornecedores de materiais e soluções para construção civil deverão se atualizar sobre as novidades tecnológicas ou processos construtivos mais eficientes em termos acústicos. Mesmo a medida não tendo força de lei, ela poderá modificar a exigência dos consumidores, que atualmente procuram por uma moradia própria e desejam fugir dos cha-

mados “prédios de papel”.

Para isso, os consumidores devem tomar consciência de sua importância no processo, que é a de cobrar a adequação das edificações à norma. É preciso que todos saibam que já têm amparo técnico para escolher um imóvel que não irá trazer dores de cabeça com barulhos. Exigir um certificado das construtoras para verificar se o empreendimento está de acordo com a norma é, enquanto cidadão, reconhecer que o conforto acústico é um direito. ■



Vítor Litwinczik é doutor pela Universidade Federal de Santa Catarina na área de concentração de Vibrações e Acústica. Foi pesquisador da Katholieke Universiteit Leuven na Bélgica. Litwinczik tem experiência na elaboração e execução de projetos na área de vibrações e acústica, atuando principalmente em controle de ruído e vibrações industriais, caracterização de materiais acústicos porosos, acústica arquitetônica, de construções e ambiental, além de desenvolvimento de softwares sobre os temas.

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



High Wall Inverter
FUJITSU

Faça-nos uma visita e comprove.

M. Lopes
Ar Condicionado
CLIMATIZANDO O SEU MUNDO

Rua Marieta da Silva, 175
Vila Guilherme - São Paulo
(11) 2902-2222
www.mlopes-ar.com.br

Distribuidor **FUJITSU**
FUJITSU GENERAL DO BRASIL

DÉFICIT HABITACIONAL

A falta de moradia digna coloca uma boa parcela da população à margem de um direito estabelecido pela Constituição



UM TETO

PARA QUEM PRECISA

O déficit habitacional no estado de São Paulo é de 1,2 milhão de moradias, o que significa mais de cinco milhões de pessoas desprovidas do direito à moradia digna. O Estado conta ainda com seis milhões de pessoas que habitam áreas irregulares. Como parte dessa realidade, a Capital responde por um grande número de assentamentos precários, incluindo favelas e loteamentos sem infraestrutura e regularidade jurídica.

Para o secretário municipal de Habitação, Luiz Ricardo Pereira Leite, o cenário da cidade é semelhante ao de outras metrópoles brasileiras. “Existem famílias que moram em cortiços, casas particulares alugadas para várias pessoas onde cada quarto é destinado para uma família. Há também pessoas que moram de aluguel, mas que compro-

metem mais do que 30% de sua renda, então isto também é considerado déficit.”

O secretário afirmou, ainda, que em São Paulo é possível encontrar circunstâncias de co-habitação, com pessoas dividindo o mesmo teto com outros familiares ou amigos. “Estima-se que 50% dos indivíduos que vivem nessa situação precisam de uma nova casa.”

Os dados apontam para uma certa estabilidade no déficit habitacional da cidade. Entretanto, algumas questões devem ser levadas em conta quando se define a provisão habitacional do município, como por exemplo a expectativa de vida da população e o aumento no número de separações conjugais, o que diminui a quantidade de habitantes por residência.

SOLUÇÕES

Segundo o secretário, no caso das favelas, a solução do problema é a urbanização, proporcionado infraestrutura - ou seja, água, esgoto, asfalto - e mantendo a moradia das pessoas no mesmo local. “Foram registradas mais de 800 mil famílias vivendo em habitações precárias. Desse total, 680 mil resolvem com urbanização, mas sobram 120 mil que necessitam de novas moradias. Existem ainda, 160 mil famílias que co-habitam, e pelo menos metade deste número necessita de novas habitações. Há pessoas que pagam aluguel e que fazem parte da parceria social. Então, eu tenho mais 13 mil nesta condição. Se eu somar estes grupos, são cerca de 230 mil moradias de déficit.”

Leite explicou a classificação das regiões de São Paulo que possuem maior déficit habitacional. Ele considera esse como um problema generalizado, pois se trata de uma questão urbanística. Assim, há lugares que possuem menos moradores e mais emprego e vice-versa, proporcionando um desequilíbrio na situação.

“Para a concretização do Plano Municipal da Habitação, existe uma perspectiva de quatro gestões, pelo menos. Fizemos um estudo para saber quantas novas famílias nós teremos até 2024, e chegamos a 600 mil. Portanto, precisaremos de, no mínimo, 840 mil novas unidades. E devemos levar em conta que, para eu fazer uma moradia, preciso de quatro coisas: terreno, dinheiro, capacidade gerencial para fazer o processo todo - comprar o local, elaborar o projeto e aprová-lo, acompanhar a construção - e no final, preciso do cliente.”

De acordo com o secretário, no momento em que o indivíduo vai adquirir o seu imóvel, geralmente não é o que ele sonha, mas o que

ele pode comprar para a população. E essa situação acontece, principalmente, para a população de mais baixa renda, então é preciso ajudá-la com subsídios para a compra do imóvel.

QUAIS SÃO OS GARGALOS?

“Para eu fazer estas 840 mil novas moradias, precisarei de quase 40 milhões de metros quadrados de terreno, e a cidade está praticamente toda ocupada. Se começarmos a pegar terrenos que eram indústrias, muitos destes locais estão contaminados. Enfim, eu não tenho hoje terreno disponível para isto. Assim, outra forma de gerar moradia é verticalizando, mas temos, então, que resolver a questão social, pois mesmo que eu não venda o apartamento, que eu o dê de presente, o morador precisará pagar a manutenção daquela moradia. Estamos trabalhando também nesta questão.”

Existe ainda a restrição orçamentária. De todos os impostos arrecadados pelo Município, apenas 6% vão ficar na cidade; 14% são dirigidos ao Estado e 80% para o Governo Federal. “Destes 6%, metade está comprometida com a saúde e educação. A dívida do município consome 13%, sem mencionar o salário dos funcionários. Então, a capacidade de investimento do município é limitada. Hoje, a cidade compromete 4% do seu orçamento com habitação, que é um índice altíssimo. O Governo Federal já tomou iniciativas importantes, que valorizamos. O Minha Casa, Minha Vida já foi um passo adiante. É ainda insuficiente, mas foi o primeiro passo de uma boa caminhada.”

Ricardo
Pereira Leite



Para fazer 840 mil novas moradias, precisarei de quase 40 milhões de metros quadrados

DÉFICIT HABITACIONAL

“Existem muitos imóveis vazios, os corretores de imóveis conhecem bem e sabem que, quando o preço sobe, é porque não tem excesso de oferta, caso contrário o preço cairia. Foi feita uma pesquisa e constatou-se que, no Centro de São Paulo, a taxa de vacância é de 7%. Isto significa que é zero porque esta é uma vacância de equilíbrio. As pessoas mudam de casa e, durante um tempo, o imóvel fica vazio. Em Nova Iorque, a taxa de vacância é de 6%. Suponho, portanto que é uma cidade muito desejada. Assim, falar que os imóveis estão sobrando em São Paulo é mentira.”

RENOVA CENTRO

Leite explicou que existe um programa de Habitação e Requalificação do Centro, denominado Renova Centro, que vai transformar 53 prédios vazios dessa área. Mais de 80% desses imóveis são comerciais ou hotéis, que estão vazios, deteriorados e precisam de reforma, pois são imóveis da década de 40.

“Precisamos refazer o projeto, estamos fazendo este processo, e está caminhando positivamente. Muitas pessoas não conseguem visualizar esta situação, porque é um processo interno, demorado. Estes 53 prédios deverão permitir fazer 2.500 habitações, que ofereceremos para a população com até 10 salários mínimos.”

O secretário finalizou afirmando que é favorável à ampliação dos benefícios do programa habitacional do governo federal também ao mercado de imóveis de terceiros, como forma de contribuir para a minimização do déficit do País. Acredito que o “Minha Casa, Minha Vida” deveria incluir os imóveis usados e esperamos que, em um prazo relativamente curto, isto aconteça.”

“VAMOS CONTRATAR MAIS DOIS MILHÕES DE MORADIAS EM TODO O BRASIL, SENDO 1,2 MILHÃO PARA FAMÍLIAS COM RENDA DE ZERO A TRÊS SALÁRIOS MÍNIMOS.”

Em entrevista exclusiva à Revista CRECISP, a secretária Nacional de Habitação, Inês Magalhães, destacou os resultados e perspectivas do Minha Casa, Minha Vida nos próximos anos.

O déficit habitacional no Brasil atinge quantos milhões de domicílios? Quais as regiões mais atingidas e por quê?

Em 2008, o déficit habitacional no país correspondia a 5,6 milhões de domicílios, segundo o estudo elaborado pela Fundação João Pinheiro para a SNH/MCidades, com base nos dados da PNAD/IBGE. Desse total, 83% dos domicílios se localizam em áreas urbanas e 96,6% se concentram entre as famílias com renda até cinco salários mínimos. Em termos regionais, a Região Sudeste, a mais populosa, concentra 36,9% do total do déficit habitacional do país, ou 2,1 milhões de moradias, seguida pela Região Nordeste, com o segundo maior déficit habitacional do país: 2,0 milhões de domicílios ou 35,1% do total. Comparada às demais regiões, a Região Norte apresenta o maior percentual do déficit em termos relativos – o déficit de 0,6 milhões de unidades habitacionais corresponde a 13,9% dos domicílios da região. Em relação ao déficit qualitativo, os domicílios nas áreas urbanas são classificados como inadequados segundo os critérios de inadequação fundiária, carência de infraestrutura, ausência de banheiro de uso exclusivo, cobertura inadequada e adensamento excessivo dos domicílios próprios. A carência de infraestrutura é a que afeta a maior parcela da população, e se constitui no grande desafio. Eram quase 10,5 milhões de domicílios, em 2007, que não dispõem de um ou mais dos serviços básicos



Inês
Magalhães

examinados – iluminação elétrica, abastecimento de água com canalização interna, rede geral de esgotamento sanitário ou fossa séptica, coleta de lixo.

Qual está sendo a evolução desse déficit ao longo dos anos?

Nos últimos anos, o déficit habitacional vem apresentando uma tendência de redução, tanto em termos absolutos como relativos, conforme revelam os estudos da Fundação João Pinheiro, elaborados para a SNH/ MCidades, com base nos dados da PNAD/IBGE. Os dados mais recentes apontam que o déficit habitacional no Brasil caiu de 6,0 milhões de moradias, em 2007, para 5,6 milhões em 2008.

Em termos relativos, a proporção do déficit em relação ao total de domicílios do país caiu de 11,1% em 2000 para 10,1% em 2008. A redução do déficit habitacional no país está relacionada a um conjunto de fatores, tais como a melhoria de renda da população e o aumento do acesso ao crédito e ao financiamento

habitacional, além do expressivo aumento dos investimentos federais nas políticas habitacionais, que atendem às faixas de renda mais baixas da população, onde se concentra a maior parte do déficit habitacional.

Onde está a raiz do problema habitacional no Brasil?

A trajetória do processo da urbanização do Brasil caracterizou-se, de maneira geral, pela ausência de alternativas habitacionais adequadas para grande parte da população, sobretudo para as camadas de menor renda, que encontram enormes dificuldades de acesso à terra urbanizada e a uma moradia adequada. Historicamente, a falta de alternativas habitacionais, gerada por fatores como o intenso processo de urbanização, baixa renda das famílias, apropriação especulativa de terra urbanizada e inadequação das políticas de habitação, levou um contingente significativo da população a integrar o déficit habitacional por novas moradias ou a viver em assentamentos precários, demandando ações de urbanização.

Quais as soluções apresentadas pelo Governo para amenizar esta situação?

O PAC e o Programa Minha Casa Minha Vida representam, no presente momento, a efetivação e o acerto de trabalharmos a partir das premissas e metas desenhadas e consolidadas no PlanHab, dentro de uma perspectiva de ampliação expressiva dos investimentos em habitação, da integração de fontes de recursos e de esforços de todos os atores envolvidos com o setor e, também, dentro de uma perspectiva de planejamento de longo prazo, necessária para a perenidade e sustentabilidade dos resultados desejados. O lançamento, em abril de 2009, do Programa Minha Casa Minha Vida – PMCMV

– colocou em curso um conjunto de diretrizes e ações previstas no Plano Nacional de Habitação, representado pelos novos patamares de investimentos públicos no setor habitacional (R\$34 bilhões até o final do PPA 2008-2011), com impacto direto na alavancagem do setor da construção civil.

Somam-se, ainda, os investimentos previstos no Programa de Aceleração do Crescimento – PAC, que desde janeiro de 2007, estão sendo direcionados para o setor de infraestrutura social e urbana (R\$239 bilhões no PPA 2008-2011). Lançada em março de 2010, a segunda fase do programa – PAC 2 – reforça ainda mais o papel estratégico do setor habitacional e da construção civil como um dos vetores de inclusão social e desenvolvimento econômico do país, ampliando as ações e as previsões de investimentos em habitação e infraestrutura social e urbana para os próximos anos. A previsão preliminar do PAC MCMV destina R\$ 278 bilhões para produção e financiamento habitacional, urbanização de assentamentos precários no período 2011-2014. Também os recursos do FNHIS previstos no âmbito do PAC foram direcionados para atendimento de favelas de menor porte e para projetos de construção de moradias, ações de elaboração de planos locais de habitação e assistência técnica de projetos habitacionais.

Nos últimos anos, o déficit habitacional vem apresentando uma tendência de redução

DÉFICIT HABITACIONAL

Quais os resultados do programa Minha Casa, Minha Vida? Quantas contratações foram feitas? Quais as cidades que já o receberam?

O MCMV possui modalidades que atendem a todos os municípios do país. Atualmente, temos contratações do programa em mais de 4.200 municípios, nestes incluídas todas as capitais e regiões metropolitanas. Foram contratadas, até 15 de outubro, mais de 732 mil unidades no valor de 39 bilhões de reais em investimento.

Existe a possibilidade da inclusão dos imóveis usados no MCMV?

O MCMV possui, dentre os seus objetivos, a redução do déficit habitacional e também o desenvolvimento da cadeia produtiva da construção civil e a geração de emprego e renda. Neste sentido, o MCMV atua exclusivamente com imóveis novos.

Ampliou-se também a participação do poder público local e os atores participantes no processo de produção habitacional do país

Que outros recursos o Governo tem investido para solucionar o déficit habitacional? Existem outros programas habitacionais visando a população de baixa renda?

Com a criação do Ministério das Cidades, em 2003, foi instituído um novo marco político-institucional para o setor habitacional. Por meio da Secretaria Nacional de Habitação (SNH), o Ministério das Cidades passou a orientar suas atividades por duas linhas de atuação: uma voltada à reestruturação institucional e legal do setor e a outra voltada à revisão dos programas existentes e ao incremento dos investimentos em habitação. Em 2004, tivemos a construção e aprovação de uma nova Política Nacional de Habitação (PNH) e se iniciou um novo processo participativo e democrático, com a contribuição dos diversos setores da sociedade representados no Conselho das Cidades. Um dos principais avanços deste período, certamente, é a regulamentação do Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS) e do Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS),

que potencializam a integração de recursos e ações para enfrentamento do déficit habitacional no país. Não podemos deixar de destacar também o investimento em capacitação dos entes federados e a contratação de pesquisas e estudos capazes de melhor dimensionar a situação habitacional do país. Destaca-se, ainda, a enorme ampliação no volume dos recursos não-onerosos destinados à habitação, que tiveram elevações muito significativas a partir de 2005. Um dos principais avanços foi a aplicação de recursos para as faixas de renda abaixo de cinco salários mínimos, especialmente para a população de renda até três, além da ampliação de subsídios com recursos oriundos do FGTS e do próprio OGU. Houve também a ampliação da produção habitacional para a classe média, com a criação de um novo mercado imobiliário para essa faixa de renda, graças à ampliação do crédito derivada da estabilidade econômica e da melhoria de renda da população.

Ampliou-se também a participação do poder público local e os atores participantes no processo de produção habitacional do país, como fundações, associações comunitárias, cooperativas habitacionais e entidades privadas que desempenham atividades na área habitacional, além de novos agentes financeiros. A linha destinada à urbanização de assentamentos precários teve um expressivo incremento com o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), um marco histórico na política de urbanização de favelas no Brasil e no mundo. Com o programa Minha Casa, Minha Vida, estamos superando não só a escala da produção habitacional, como a priorização no atendimento às famílias de mais baixa renda e a diferenciação de tratamento dos grupos de famílias conforme a renda. Temos hoje um marco para a consolidação de uma política de subsídios integrados a financiamento, viabilizando, inclusive, a redução das taxas de juros para financiamento habitacional. O MCMV tem como um de seus objetivos criar as condições para o desenvolvimento do mercado popular de habitação, com subsídios governamentais. ■



É A NOSSA VEZ DE ABRIR AS PORTAS PARA VOCÊ.

VENHA FAZER PARTE DA FORÇA DE VENDAS DA BRASIL BROKERS.

A **Brasil Brokers** conta com mais de 12.500 corretores em suas 22 empresas, que estão presentes em 15 estados e em mais de 900 pontos de venda. E, só para você ter uma ideia do volume de negócios, vendemos 56.769 imóveis em 2009. **Em São Paulo, faça parte da força de vendas da Abyara Brokers, Avance, DelForte Frema ou Redentora.** E ajude a realizar milhares de sonhos.

A Brasil Brokers no Brasil:

SUDESTE - São Paulo: Abyara Brokers, Avance, DelForte Frema, Primaz, Redentora, Rede Morar / **Rio de Janeiro:** BasimóvelAméricas, Ética, Patrimóvel (Niterói), Primaz, Rede Morar / **Minas Gerais:** GribelPactual, Primaz, Rede Morar / **Espírito Santo:** Pointer, Sardenberg • **SUL - Rio Grande do Sul e Santa Catarina:** Noblesse • **NORDESTE - Rio Grande do Norte:** Abreu / **Pernambuco:** Jairo Rocha / **Bahia:** Brito & Amoedo, Triumpe • **CENTRO-OESTE - Goiás:** JGM, Tropical / **Mato Grosso:** Avance / **Mato Grosso do Sul:** Avance, Tropical / **Distrito Federal:** JGM, Marcos Koenigkan, Tropical • **NORTE - Pará:** Chão & Teto / **Amazonas:** Global



**Brasil
Brokers**

www.brasilbrokers.com.br

SUSTENTABILIDADE GANHA ESPAÇO NO SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL

Novos rumos norteiam os empreendimentos no País

A sustentabilidade é assunto em pauta nos mais diversos setores da sociedade. Com as novas projeções climáticas, a necessidade de mudança nas atitudes se tornou iminente, e na área de construção civil não seria diferente.

O setor hoje é responsável por cerca de 70% dos resíduos gerados. Segundo o Green Building Council Brasil - GBC (organização sem fins lucrativos que visa fomentar o desenvolvimento da indústria nacional da construção civil com foco na sustentabilidade), as edificações no país consomem cerca de 21% de toda a água tratada e 42% da energia gerada. Muitas empresas têm buscado alternativas para reduzir o consumo. “Essa preocupação é a conscientização que começa a surgir. Hoje talvez o setor da construção civil seja o que está mais organizado nessa questão de buscar soluções para esses impactos, talvez porque seja o

que mais agrida, então tem que dar uma resposta rápida. E a construção sustentável te leva a isso”, afirma Marcos Casado, Gerente Técnico Leed do GBC Brasil.

Nenhum edifício hoje no Brasil é 100% sustentável. No entanto, diversas alternativas vêm sendo adotadas no intuito de melhorar esse quadro, reduzir o consumo e a geração de resíduos. O GBC Brasil, por exemplo, é responsável pela certificação Leed. Trata-se de um selo que, dependendo da pontuação atingida pelo empreendimento, diz o nível de sustentabilidade em que ele está. As medições são feitas de acordo com os pré-requisitos que eles cumpram. São avaliados itens relacionados a consumo de energia, reaproveitamento de água, uso de materiais certificados ou reciclados na construção e no mobiliário, localização do prédio e baixa produção de resíduos, entre outros.



Para conseguir uma certificação, o imóvel precisa seguir os parâmetros ambientais em todas as fases, do planejamento à operação, inclusive durante a construção. Somente para a aquisição da certificação Leed, por exemplo, houve um aumento de quase 106% no registro de imóveis interessados em sua obtenção, de 2008 para 2010. Atualmente 19 empreendimentos são certificados sendo que 66% deles estão no estado de São Paulo. “A questão da sustentabilidade está em voga para qualquer área de atuação, seja em bancos, seja em escolas, em diversos locais. Temos que mudar a cultura, porque estamos hoje numa escassez muito grande, existem números que mostram que se nada for feito, em 2030, nós vamos

precisar de dois planetas Terra. Então ou a gente muda os nossos hábitos ou vamos passar sérios problemas”, afirma Casado.

VALORIZAÇÃO

A procura por imóveis sustentáveis tem aumentado tanto na área comercial quanto residencial.

De acordo com Marcelo Takaoka, presidente do Conselho Brasileiro de Construção Sustentável (CBCS), um edifício com itens relacionados à sustentabilidade sofre valorização por conta da redução dos custos operacionais. “Boa parte do que você faz pela sustentabilidade gera redução de custo. Atualmente, você gasta um pouco a mais na implantação,

“Existem números que mostram que se nada for feito, em 2030, nós vamos precisar de dois planetas Terra”

mas ao longo do ciclo, você reduz o custo como um todo”.

O CBCS atua no sentido de informar e conscientizar a população, empresas, indústrias e setores a trabalharem de forma mais sustentável na área de construção civil. Um dos pontos defendidos pelo conselho é a questão da manutenção dos bairros para que as atitudes sustentáveis tenham continuidade. “Acho que as modificações devam ser feitas a nível de bairro, não acho que deva ser apenas de edifício. Você tornando o edifício e o seu entorno sustentável, com a questão de esgoto, tratamento de água,

Marcelo Takaoka



contribui muito mais para o meio ambiente, dá seguimento ao processo”, afirma Takaoka, “e por isso as relações inter-setoriais com sistema financeiro, governo, também são importantes e fazem parte do trabalho do CBCS.”

De acordo com pesquisas feitas por construtoras, mais de 30% dos entrevistados perguntam se no novo empreendimento haverá coleta de água de chuva, sistema de coleta e reciclagem, entre outros. “Os imóveis sustentáveis hoje apresentam uma velocidade de venda maior. As pessoas estão procurando empreendimentos que tenham esse tipo de preocupação, quer dizer, há uma tendência, pois está aumentando a cultura e quanto mais as pessoas conhecerem mais elas vão exigir, não tem porque ser diferente”, relata Casado.

CDHU

O governo do estado de São Paulo, por meio da Secretaria Estadual de Habitação, vem adotando uma série de medidas na construção de casas populares para redução de geração de resíduos para o meio ambiente. Através de um Protocolo de Cooperação entre o CDHU e a Secretaria do Meio Ambiente, empresas e entidades se comprometeram a promover o desenvolvimento sustentável do setor com ações voltadas para este fim, desde a elaboração do projeto até a construção dos imóveis, passando pela escolha dos fornecedores e do uso eficiente dos materiais.

Apesar de não haver uma legislação que obrigue a construção de casas populares com características sustentáveis, diversos itens vêm sendo adotados nesse processo, como a instalação e uso de aquecedores solares, casas com pé-direito maior e pintura do telhado de branco, que aumenta o conforto térmico, utilização de metal ao invés de madeira, entre outros. ■



Marcos
Casado

ECONOMIA

Um estudo realizado pelo GBC Brasil mostra, através de dados hipotéticos, os gastos com a construção de empreendimentos sustentáveis e a economia gerada neste tipo de edifício.

“Se eu comprar um prédio em São Paulo com cerca de 100m², onde o metro quadrado varia em torno de R\$ 3.000,00, eu gastaria R\$ 300.000,00 para construir esse apartamento. Se eu o fizer de forma sustentável, eu vou gastar cerca de 4% a mais e dessa forma, ele sairá por R\$ 306.000,00. Haveria, nesse caso, um acréscimo de R\$ 25,00 na prestação por mês por causa desses R\$ 6.000,00 a mais gastos na construção. Em contrapartida, quando eu estiver morando no prédio, só a redução do custo operacional, que gira em torno de R\$ 1,50 por metro quadrado, daria uma redução em condomínio de R\$ 150 em 100 m² por mês. Pagando R\$ 25,00 a mais na prestação ainda me sobraria R\$ 125,00 por mês, durante os 25 anos de financiamento. Depois dos 20 anos é lucro direto no bolso. Quando você começa a fazer essas contas percebe que vale a pena. Por que hoje a quantidade de prédios comerciais que a GBC está certificando é muito grande? Porque o cliente comercial faz essas contas, o residencial não está atualmente fazendo essas contas, mas se ele fizer, vai ver o quanto ele ganha.”

Você já pensou em ter sua própria imobiliária, conectado com a maior rede de imobiliárias do mundo?



Parece sonho?
Então, saiba que não é!



A primeira Franquia
do Brasil com
TAXA FIXA

0800.724.1021

c21.com.br

franquia@c21.com.br

CENTURY 21 Brasil | Profissionalismo Imobiliário

Cada Agência é Jurídica e Financeiramente Independente e Registrada no CRECI

A ANSIEDADE MATOU A VENDA

Este pode ser um grande fator impeditivo do sucesso

Chego no balcão e sou prontamente atendido pelo vendedor. Quando comecei a dizer a ele o que queria, chegou um outro cliente e ficou ao meu lado. Imediatamente o vendedor virou-se para esse outro cliente e disse: “ – Um momento eu já vou atendê-lo”. O vendedor voltou-se para mim e disse: “ – Pois não, desculpe, o que mesmo o senhor deseja?”. Quando comecei novamente a dizer o que queria chegou um terceiro cliente. O vendedor me pediu licença e dirigiu-se ao terceiro cliente e disse: “ – Um momento eu já vou atendê-lo”. Voltou-se novamente para mim, pediu desculpas e disse: “ – Pois não, vamos lá então...”.

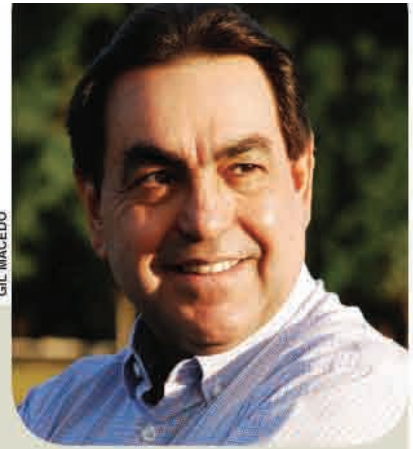
Desde o momento da chegada do segundo cliente, eu percebi pelos olhos, pelo jeito e comportamento do vendedor que ele não estava prestando a mínima atenção ao que eu estava dizendo. Ele estava preocupado em não perder os outros dois clientes ao meu lado. A cada dois minutos,

enquanto eu tentava explicar o que queria, ele virava-se para os dois clientes e dizia: “ – Só mais um momentinho que já vou atendê-los”. E novamente voltava-se para mim querendo que eu fosse o mais rápido possível.

Quando percebi que ele estava mais preocupado em vender para os outros dois clientes do que me ouvir, acredite, chegou um quarto cliente, contando comigo. E ele novamente virou-se para essa quarta pessoa e disse: “ – Um momento e eu já vou atendê-lo”.

Não tive outra reação a não ser me despedir e ir embora sem comprar. Fiquei por uns minutos na porta da loja observando. Ele fez a mesma





coisa com os demais clientes. Não ouviu nada do que eles lhe diziam e a cada instante virava-se para os demais e dizia: “ – Só mais um momentinho que já vou atendê-los”. Pouco tempo depois, todos os clientes saíram da loja sem comprar.

O que aconteceu? Ocorreu que a ansiedade de querer vender para todos os clientes que chegavam fez com que ele não vendesse para nenhum. Todos os clientes com quem conversei disseram que viam nos olhos do vendedor que ele não estava ouvindo nada do que diziam. Ele queria vender para o “outro” e o “outro” e o “outro” e assim não vendeu para ninguém! Na ânsia de querer ganhar comissão de vendas, sozinho, ele não deixava que outros colegas atendessem os novos clientes que chegavam. Ele queria tudo para ele. Não vendeu. Não ganhou nada.

Será que isso que aconteceu comigo e acontece todos os dias com dezenas de clientes e vendedores, também não está acontecendo conosco em nossa vida pessoal e profissional?

Seja em vendas ou no que quer que façamos, a ansiedade pode ser um grande fator impeditivo do sucesso. Fazemos uma coisa ou uma tarefa qualquer, pensando o tempo todo na próxima, na próxima e na próxima sem prestar atenção ao que estamos fazendo no momento. E tudo sai mal feito. E tudo é feito pela metade, sem qualidade.

Assim como a ansiedade matou a venda, tem matado muitos profissionais e até empresas. A competição acirrada que estamos experimentando, o fluxo negativo de caixa, o ciclo de vida curto dos produtos faz com que a ansiedade seja quase inevitável. Mas se

existe uma “ansiedade positiva” que nos empurra para frente, ela, na verdade é quase sempre negativa e pode derrubar o nosso sucesso pessoal e profissional. Justamente quando a concorrência é maior e o poder está com o cliente e com o mercado e não mais conosco é que precisamos nos diferenciar pela calma, atenção aos detalhes, conhecimento, comprometimento. E isso não se consegue com demasiada ansiedade.

Daí também a importância de revermos os velhos métodos de comissionamento por vendas. As empresas pagam um salário base baixo e o restante

de forma variável pelas vendas de cada vendedor. Na ansiedade e na necessidade de garantir um ganho razoável, o vendedor torna-se um poço de ansiedade. Quem perde é a empresa. Ele não venderá com tanta ansiedade.

E é preciso que nos lembremos das velhas aulas de psicologia que ensinavam que a ansiedade

gera tensão que por sua vez gera mais ansiedade que gerará ainda mais tensão. Esse círculo vicioso ansiedade-tensão-ansiedade é quase sempre fatal para o sucesso.

Pense nisso. Acabe ou pelo menos controle a sua ansiedade nestes tempos loucos em que vivemos. ■

“ Pense nisso.
Acabe ou pelo
menos controle
a sua ansiedade nestes
tempos loucos em
que vivemos ”

Prof. Luiz Marins é antropólogo pela Macquarie University - School of Behavioural Sciences, professor e já participou de inúmeros cursos e seminários no Brasil e no Exterior. É autor de 25 livros.

FRANQUIAS IMOBILIÁRIAS

Cresce o interesse pela fórmula consagrada de sucesso. Mas ainda há dificuldades no caminho



As franquias são muito procuradas por pessoas que objetivam abrir um negócio próprio. Simplificando, trata-se de pegar um modelo de negócio que já existe, está dando certo e replicá-lo em outros lugares.

Estima-se que o faturamento total do terceiro trimestre de 2010 tenha sido 36% maior do que o verificado no mesmo período do ano passado e a tendência é que esses números aumentem ainda mais. Particularmente, a área de franquias imobiliárias tem se destacado desde seu surgimento. Em 2011, há a probabilidade de um aumento de 35% nesse setor, que, segundo a ABF (Associação Brasileira de Franquias) deverá alavancar os números gerais de franquias no País.

Ricardo Camargo, diretor executivo da ABF, disse que muito deste crescimento se deve a atual fase que o

Brasil está vivendo. “A economia do nosso país, hoje, é a bola da vez. Percebe-se a possibilidade de crescimento da economia muito acima da média dos outros países.”

Confira a entrevista de Camargo e conheça este nicho de mercado que ganha cada vez mais espaço entre os modelos de negócios na área imobiliária.

Quando surgiram as franquias imobiliárias?

As franquias imobiliárias surgiram há mais ou menos 5 anos. Há questão de 2 anos e meio teve um reforço substancial, com a vinda de diversas franquias imobiliárias estrangeiras para o Brasil. Esta é a tendência para esse mercado, principalmente com o crescimento no setor da construção civil, com o aumento da comercialização de imóveis, com as novas possibilidades de financiamento.

A POSSIBILIDADE DE SER DONO DO PRÓPRIO NEGÓCIO



FRANQUIAS IMOBILIÁRIAS

Atualmente, quantas franquias imobiliárias existem?

Existem algumas que são imobiliárias puras e algumas que são voltadas à administração de condomínios. Ao todo, são cerca de 13 franquias imobiliárias, com aproximadamente 40 unidades próprias e 249 franqueadas, espalhadas por todo o país.

Como está a procura por este segmento?

A procura tem aumentando bastante. E tem até um detalhe interessante. As grandes franquias imobiliárias estão tentando fazer a conversão de pequenas imobiliárias para franqueadas. Eles pegam as empresas bastante pequenas e, através do banco de dados que eles têm que é para o Brasil todo, da facilidade do negócio, da metodologia de treinamento, da metodologia de abordagem, do atendimento ao cliente, as tornam grandes imobiliárias. Como eles são muito mais evoluídos e têm um software mais avançado, estão procurando fazer a conversão de corretores para esse tipo de negócio. Desta forma, ele passa a ser um franqueado daquela bandeira.

Em que região estão localizadas as franquias imobiliárias?

Por enquanto em São Paulo, Rio de Janeiro e Bahia. Em Porto Alegre está começando a aumentar a concentração. E a tendência é de aumentar na região Sudeste e depois se espalhar para o resto do País.

O Sr. acredita que as franquias imobiliárias sejam uma área promissora?

Sem dúvida. E é uma área que tem uma certa perenidade também. Não é uma coisa de moda, é uma coisa que já tem há certo tempo. Aliás, o modelo de franquia no segmento imobiliário está chegando agora, mas na Europa, Estados Unidos já existe há bastante tempo. Então simplesmente nós estamos adaptando o modelo de negócio e isso vai fazer com que elas cresçam mais fortes, porque você pode ter o intercâmbio entre operadores da mesma rede, com uma lucratividade muito maior,

pela troca de informações mais rápida, então isso é que vai alavancar este setor. Além disso, tem a questão deste aporte de financiamento e da necessidade do País de construção.

Em uma declaração o Sr. disse que as franquias imobiliárias irão alavancar os números do setor de franquias em geral nos próximos anos. A que o Sr. atribui isso?

Em primeiro lugar o segmento imobiliário está crescendo muito no país, quer dizer, você conseguiu um aumento de tempo de financiamento bastante substancial, de 30 anos, a redução da taxa de juros muito acentuada, e isso está incentivando as famílias a adquirirem o seu imóvel. Então a tendência é que haja venda de imóvel acentuada neste ano e no ano que vem. Os próprios bancos já deram declarações dizendo que a principal fonte de crédito em que os bancos deveriam ficar atentos é o setor imobiliário. Então graças a esses incrementos de créditos e redução de taxas a gente acredita que esse segmento vai passar por um crescimento muito forte porque é projeto do Governo reduzir drasticamente o índice de déficit habitacional. Este crescimento é esperado e nisso as empresas que estão à frente, porque são empresas mais bem estruturadas, vão conseguir ter um aumento superior que as empresas convencionais.

Desde o seu surgimento, de quanto a ABF estima que tenha sido o crescimento da área de franquias imobiliárias? Qual a projeção para 2011?

De dois anos pra cá a ABF estima um crescimento de 30%. A projeção para 2011 é que o crescimento seja de 35%. A tendência é que o ano que vem, em função deste aumento do número de empresas e de unidades, eles aumentem bem acima do faturamento do setor graças a isso. O potencial de mercado que nós temos hoje é promissor, com cento e quarenta milhões de consumidores, com um nível de endividamento no Brasil em relação ao PIB na área de crédito que ainda é de 45%, e esse



PERDIZES

PACAEMBU

PINHEIROS

BUTANTÃ

ITAIM BIBI

MORUMBI

JARDIM PAULISTA

VILA CLEMENTINO

MOEMA

Seja você também um franqueado da **Auxiliadora Predial** em **São Paulo** e conquiste seu espaço no mercado imobiliário!

A **Auxiliadora Predial** está em São Paulo. Garanta já sua franquia!

Fone: (11) 9730.4534

E-mail: franquia@auxiliadorapredial.com.br



AUXILIADORA PREDIAL

Negócios Imobiliários

www.auxiliadorapredial.com.br

Av. Paulista, 1009, 14º andar

- Uma empresa brasileira com 80 anos de atuação no mercado.
- A maior taxa de sucesso em franquias do mercado imobiliário.
- Excelente retorno do investimento.
- Carteira de imóveis interligada, gerando mais negócios.
- Modelo pioneiro, diferenciado e vencedor de relacionamento imobiliária-corretores.
- Suportes jurídico, operacional e de marketing.

FRANQUIAS IMOBILIÁRIAS

ano deve chegar a 50%. Então, nós somos muito eficientes nessa área de crédito. Com essa oferta de crédito principalmente dos bancos oficiais, com essa política de salários reajustados acima da inflação, a população está tendo condições para adquirir o imóvel e isso aquece bastante o mercado.

As franquias estão seguindo um modelo nacional de negócio ou estão mantendo um padrão internacional?

O padrão dos negócios é internacional. Em países da Europa está se usando o mesmo padrão de gestão do negócio.

Por que as franquias imobiliárias estrangeiras têm tanto interesse em atuar no Brasil?

Por vários fatores. Primeiro que muitas dessas franquias vêm verificar alguns pontos possíveis para investimentos estrangeiros, então acabam fazendo um overview sobre o mercado. O Brasil está tendo muito fluxo de capital estrangeiro para o investimento em imóveis, para compra de terrenos; este segmento está em crescimento também. Quando você vai para o Nordeste, por exemplo, tem muitas áreas que praticamente são propriedades estrangeiras. Então este é o interesse. A economia do nosso país, hoje, é a bola da vez. Percebe-se a possibilidade de crescimento da economia muito acima da média dos outros países, e ainda temos algumas vantagens com relação a outros países, como por exemplo, o Brasil é muito mais ocidentalizado que a própria China e que a própria Índia. Apesar de serem mercados enormes, a dificuldade de se fazer negócios neles é muito maior do que no Brasil, além do fato de que o Brasil apresenta taxas de crescimento muito altas e não temos tantas diferenças culturais a serem trabalhadas. Nunca tivemos um momento tão bom.

Para o Sr., o que é mais vantajoso para o corretor de imóveis, montar uma imobiliária própria ou abrir uma franqueada?

O franqueado tem, em primeiro lugar, um po-



RICARDO CAMARGO

Diretor Executivo da ABF desde maio de 2004, antes atuando como diretor administrativo financeiro da associação. Formado em Letras, construiu sua carreira profissional dentro do McDonald's, onde ingressou em 1984 e passou por todas as áreas internas da empresa, sendo inclusive, responsável pela área de franquias da rede. Em 2007, foi eleito diretor geral da Federação Iberoamericana de Franquias (FIAF), onde atuou por dois anos. Em 2009 foi reeleito secretário executivo do World Franchise Council (WFC), entidade que reúne associações de franquias de todo o mundo.

tencial de negócio superior. Hoje você tem deslocamentos dentro das cidades e de outros estados muito fortes, coisa que não acontecia no passado. Hoje os negócios são criados fora das cidades onde o corretor mora então há uma necessidade de usar essa operação. Você está no Ipiranga e quer comprar um imóvel em Santana, então a imobiliária pequena não consegue manter o negócio. A grande vantagem desse sistema de franquias é poder facilitar a negociação. ■

Valorizando novas parcerias!

“Mais que realizar sonhos, há 26 anos cuidamos de nossos clientes para que possamos atender seus filhos e netos nessa conquista. Para isso, contamos com profissionais altamente qualificados, mantendo a atenção e carinho que nossos clientes merecem.”

**CONVIDAMOS VOCÊ,
CORRETOR A FAZER PARTE
DESTA VITORIOSA EQUIPE!**



www.mirantte.com.br

Santana
11 2971.7900

Cantareira
11 2997.7900

Serra
11 4485.4345

Pacaembu
11 3871.8400



O destino parece já estar traçado: ninguém duvida que o setor de petróleo e gás será o grande responsável pelo aumento dos investimentos na indústria nos próximos anos. E segundo dados do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a Região Sudeste será privilegiada, passando por transformações significativas e impulsionando o crescimento, especialmente, de São Paulo e Espírito Santo, graças ao pré-sal.

Nesse contexto, a Baixada Santista ocupa o topo da lista, com previsão de se tornar um pólo tão ou mais importante que o fluminense para o segmento do petróleo. De acordo José Luiz Marcusso, Ge-

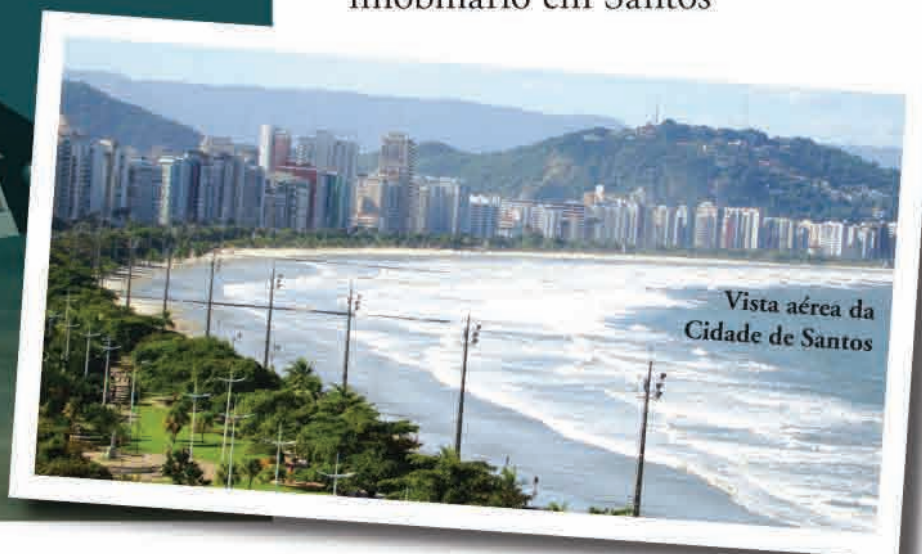
rente Geral da Petrobras na Unidade Operacional da Bacia de Santos (UO-BS), o Plano de Negócios da empresa prevê investimentos para o desenvolvimento de toda a área do pré-sal (basicamente na Bacia de Santos), no período entre 2010 e 2014, estimados em US\$ 33 bilhões.

A descoberta de petróleo na camada do pré-sal e as obras de ampliação do Porto de Santos vêm contribuindo de forma significativa para o forte crescimento no mercado imobiliário do município e de toda a região. Grandes construtoras, anteriormente restritas à atuação nas metrópoles, já desceram a serra e lançam empreendimentos na Baixada San-

UM NOVO COMBUSTÍVEL

PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

Exploração comercial do pré-sal promove o desenvolvimento imobiliário em Santos



tista que atendam a esse novo público. Ao mesmo tempo, as construtoras que já atuavam na região acreditam que o segmento só tende a se fortalecer ainda mais, atraindo novos investidores.

Mas há quem aposte em outros fatores para incentivar o crescimento da região. O secretário de Planejamento de Santos, Bechara Abdalla Pestana Neves, por exemplo, afirmou que o desenvolvimento do mercado imobiliário se deve, também, a um forte crescimento do turismo na cidade. “Desde 2005, tivemos 152 projetos imobiliários aprovados, embora não haja aumento de área construída. Hoje os prédios mudaram os seus modelos, estão mais

esbeltos e mais altos. 67 foram construídos, 85 estão em construção e existem mais 55 em aprovação, portanto serão 207 novos empreendimentos.”

Em Santos, até 2008, grande parte dos empreendimentos era de imóveis residenciais. Nestes últimos anos, no entanto, surgiram também novos imóveis comerciais, atendendo às novas demandas da população.

“Não se tratam apenas de empreendimentos de alto padrão. Temos também de médio padrão, e a situação está mais ou menos equilibrada. Gostaria de ressaltar que os valores dos terrenos aumentaram”, explicou Neves. O secretário ponderou, no entanto, que o município possui uma área terri-

PRÉ-SAL

torial plana de 33 km² e uma Área de Proteção Ambiental (APA), com sérias restrições para o crescimento imobiliário.

“Esta área plana, que apresenta uma super infraestrutura, está simplesmente ocupada, acontecendo, desta forma, um processo de renovação urbana, ou seja, as casas baixas estão sendo derrubadas para que novos prédios possam ser construídos. Com isso, se eu não tenho uma área territorial muito grande, o que acontece com o preço da terra? Aumenta, como acontece em qualquer lugar do Planeta Terra.”

O secretário ressaltou ainda que a região Noroeste de Santos, que fica ao lado dos morros, possui uma infraestrutura um pouco menor. “Existem alguns problemas estruturais, alguns trechos com enchentes, mesmo quando não ocorrem chuvas, porque a alta da maré traz estes problemas. Estamos trabalhando em um programa chamado Santos Novos Tempos, que vai eliminar, definitivamente, todos estes percalços, o que originará novas terras. Assim, o valor tenderá a se tornar mais estabilizado, aumentando a oferta de terrenos.”

É certo que ainda não se tem uma noção definitiva a respeito das mudanças que a Baixada Santista atravessará nos próximos anos. Contudo, o setor imobiliário será um excelente termômetro da economia regional, certamente se vier acompanhado pela capacitação e qualificação de pessoal, dando condições de lidar com essa nova realidade.

“Atuo na área do planejamento há 25 anos e entendo que os processos de desenvolvimento ocorrem em progressão

geométrica, e não mais em aritmética. Temos intenso processo de desenvolvimento planejado para garantir uma acessibilidade melhor, estamos revisando o plano diretor, que vai proporcionar planos estratégicos para a nova região”, concluiu o secretário.

Já Paulo Alexandre Barbosa, presidente da Frente Parlamentar em Defesa dos Royalties Paulistas e

“Com isso, se eu não tenho uma área territorial muito grande, o que acontece com o preço da terra? Aumenta, como acontece em qualquer lugar do Planeta Terra”

dos Impactos do Pré-Sal, da Assembleia Legislativa de São Paulo, acredita que o simples anúncio de que Santos seria a sede da Unidade de Negócios da Petrobras na região, provocou reflexos imediatos no mercado imobiliário. “Tenho vários amigos corretores que me revelaram que o mercado imobiliário da Baixada Santista vive hoje o seu melhor momento. E tudo isso está acontecendo muito antes

do início dos grandes investimentos esperados para o setor de petróleo e gás. Fala-se em mais 30 mil novos empregos diretos e indiretos para a região.”

Barbosa se baseia nas avaliações de especialistas, que indicam que o grande *boom* da construção civil ainda está para acontecer. “No entanto, todos são unânimes em afirmar que será necessário priorizar os financiamentos voltados para as classes C, D e E. Sendo que se deve ressaltar que, juntos, os nove municípios da Baixada Santista respondem por um Produto Interno Bruto de R\$ 6,1 bilhões. A participação da região no PIB estadual é 4%.”

O parlamentar destaca a localização geográfica como um fator que colabora ainda mais com o crescimento na região. “Como está a menos de uma hora de distância de São Paulo, em uma viagem de carro, a Baixada vem





Bechara
Abdalla
Pestana
Neves

atraindo moradores de São Paulo. A maioria decidiu trocar o trânsito caótico de uma megametrópole por uma região que tem uma das melhores qualidades de vida do País. Após a entrega da segunda pista da Rodovia Imigrantes, em dezembro de 2002, essa migração aumentou. Durante as reuniões que manteve com os passageiros dos fretados, quando a Prefeitura impôs restrição à circulação, pude constatar essa situação.”

Nos últimos anos, Santos se manteve entre as cinco cidades com melhor Índice de Desenvolvimento Humano do País, segundo levantamento do PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. “Em 2012, quando tudo estiver concluído, o índice de atendimento de saneamento básico na Baixada passará de 62% para 95%. Imóvel que tinha esgoto correndo na porta sofrerá uma grande valorização com a implantação da rede coletora. Também constam no cronograma de investimentos do Governo do Estado obras essenciais, que impulsionarão ainda mais o desenvolvimento local e que contribuirão para aquecer o mercado imobiliário. Entre elas a duplicação da Rodovia dos Tamoios e a inauguração do anel viário de Caraguatatuba (R\$ 1 bilhão), a construção da ponte Santos-Guarujá (R\$ 700 milhões) e a implantação do VLT entre Santos e São Vicente (R\$ 688 milhões). Serão quase R\$ 2,4 bilhões em investimentos estaduais”, comemorou Barbosa. ■



SOUCORRETORDEIMOVEIS .COM.BR

O www.soucorretordeimoveis.com.br foi criado por profissionais que atuam no mercado imobiliário para oferecer serviços, vantagens e comodidade aos corretores de imóveis e estagiários de todo o Brasil, bem como para os funcionários de imobiliárias.

Nosso objetivo é reduzir custos dos recursos necessários para você profissional do ramo imobiliário.

Sempre validamos os benefícios para que sejam de alta qualidade e tecnologia e que venham de alguma forma facilitar a vida profissional neste segmento em franco crescimento.

Temos parcerias com imobiliárias de todo o Brasil

Confira alguns produtos e serviços disponíveis no site, exclusivamente para você:

- Notebooks
- Netbooks
- Máquinas digitais
- Calculadoras HP12C
- Planos de Saúde
- Planos Odontológicos
- Dispositivo de pedágio "Sem Parar"
- Viagens
- Cartão de Crédito do Corretor de Imóveis

**Cadastre-se
É GRÁTIS**
e confira todos
os benefícios
exclusivos
para você, corretor
de imóveis

 Soucorretordeimoveis

 Soucorretor

 Soucorretordeimoveis

 falecom@soucorretordeimoveis.com.br

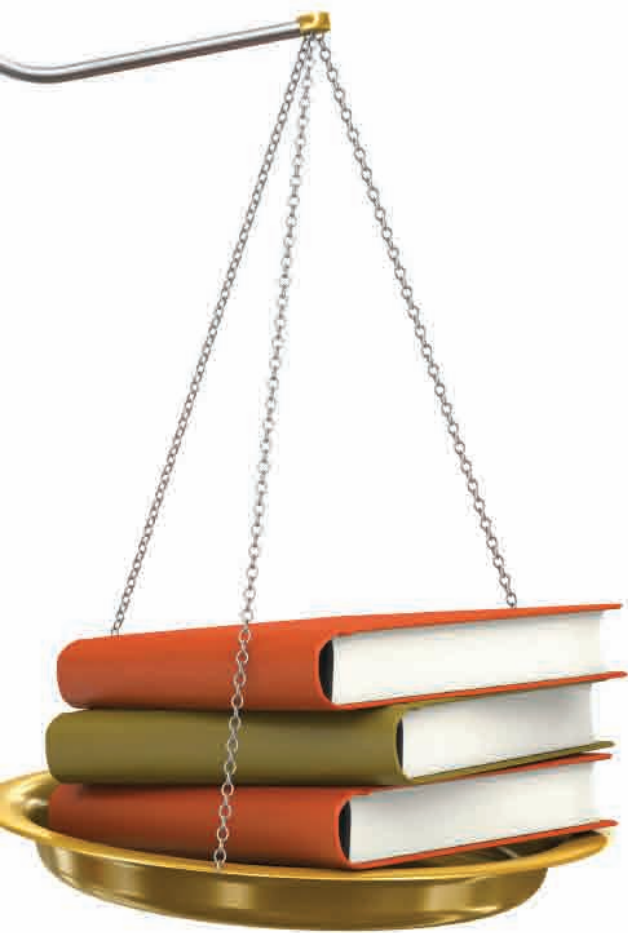


JUSTIÇA

PEQUENOS PROBLEMAS



**JUIZADO ESPECIAL CÍVEL:
CELERIDADE
E EFICIÊNCIA
NAS PEQUENAS CAUSAS**



Como são resolvidas as pendências no âmbito extra-judicial

O Juizado Especial Cível surgiu para acelerar os processos de pequenas causas, que sofrem entraves na justiça comum. A primeira denominação - Juizado de Pequenas Causas (JPEC) - veio da primeira Lei Federal sobre Juizado, a Lei nº 7.244/84. A Lei 9099/95, que regulamentou o artigo 98 do inciso I da Constituição, alterou esta denominação para Juizado Especial Cível (JEC).

O advogado Leonardo Jacob Bertti, especializado no assunto, explicou que o Juizado de Pequenas Causas veio a partir de uma experiência feita privadamente, por meio da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (FIERGS), cujo objetivo era resolver um problema local entre comerciantes associados que passavam por um desentendimento comercial, e na época, a única solução seria ir para um judiciário abarrotado, lento, demorado para resolver os pequenos créditos.

“Observando isto, em 1984, o Legislativo Fede-

ral editou a lei 7.244, trazendo esta experiência da conciliação ao poder judiciário, formando, então, o Juizado Informal de Conciliação (JIC) e o Juizado de Pequenas Causas. Basicamente, era a justiça do acordo, e quando isto não ocorria, a parte era indicada a procurar seus direitos perante o poder

judiciário na justiça comum. Em 1995, ocorreu a regulamentação, introduzindo um novo regramento processual especial e diferenciado para os Juizados Especiais Cíveis.”

O juizado especial varia de Estado para Estado. No Estado de São Paulo, é formado por conciliadores e magistrados de carreira, sem a figura do juiz leigo. Bertti explicou

ainda que qualquer pessoa poderá assumir a função, mas, na maioria das vezes, o mediador é escolhido por meio de uma seleção interna de cada juizado especial, onde eles dão preferência para os bacharéis em Direito, operadores do direito como um todo, estudantes, principalmente do 3º, 4º e 5º de graduação.

Basicamente, era a justiça do acordo, e quando isto não ocorria, a parte era indicada a procurar seus direitos perante o poder judiciário na justiça comum

“Os conciliadores realizam sozinhos as audiências sob a supervisão do juiz, que não participa diretamente da sessão. A vantagem é dar oportunidade para as partes negociarem uma solução para resolver mais rápido o problema do que em um processo comum, pois havendo todos os pagamentos e acordos encerrados, os processos duram aproximadamente seis meses.”

Segundo Bertti, um processo comum do Juizado, do início até o seu julgamento, apresenta uma durabilidade de pouco mais de um ano, e depois da sentença, há possibilidade da interposição do recurso, que demora em média dois anos. “Então são três anos, três anos e pouco para começar uma execução. Isto é uma realidade porque na região central de São Paulo existem aproximadamente 15 milhões de processos.”

O advogado José Ferreira de Lira ressaltou a importância do Juizado Especial Cível para o corretor de imóvel. Para ele, a grande crítica dos jurisdicionados é a morosidade das decisões

judiciais, assim, os JECs apresentaram-se como opção para solução desse entrave. Há, no entanto, a limitação de valor da causa a ser discutida (limite de 40 salários mínimos nos estaduais e 60 salários mínimos nos federais). A parte poderá, entretanto, renunciar ao excedente desse limite e continuar utilizando-se do juizado especial.

“A aplicabilidade dos juizados especiais cíveis à atividade de corretor de imóvel pode trazer vantagens na medida em que eventuais prejuízos (descumprimento de contratos, corretagem, etc...), sofridos pelos corretores de imóveis, respeitando o limite (40 ou 60 salários mínimos, se estadual ou federal, respectivamente), poderão ser reclamados ao judiciário sem a necessidade de submissão ao formalismo e aos custos da justiça comum.”

Bertti completa afirmando que é possível resolver problemas pessoais, como consumidor, com as concessionárias do serviço público, produtos com defeitos ou não entregues, não cumprimento da publicidade, não cumprimento do prazo de entrega do produto ou serviço, e também como pessoa física, por exemplo, quando um cheque que foi dado por terceiros não foi compensado ou até mesmo para reparação de danos causados em acidentes de veículos.

“Se ele tem um imóvel alugado dele ou do cliente, pode utilizar o Juizado Especial para entrar com a ação de cobrança do aluguel com o valor máximo de até 40 salários mínimos. Existem várias maneiras do corretor de imóvel se utilizar do juizado especial.”

O Juizado é aberto para as pessoas físicas naturais para serem autoras. As pessoas jurídicas em geral podem ser só réus. Existe



José
Ferreira
de Lira





Leonardo
Jacob
Bertti

uma Lei Complementar 123/06, que autoriza microempresas, empresas de pequeno porte e firma individual que apresenta até R\$ 244 mil por ano a serem autores do juizado especial. Foi um ganho concedido em 2006, através do Sebrae.

OUTRAS VANTAGENS

De acordo com Bertti, uma das principais vantagens ao cidadão e ao corretor de imóvel é a gratuidade em primeira instância, sem ter que pagar as custas, e as possibilidades. Nas causas em até 20 salários mínimos, o corretor ou cidadão poderá se utilizar do juizado especial sem a necessidade de contratação de advogado.

“Na comarca de São Paulo, o Juizado Especial Cível que funciona também de forma itinerante, percorre os bairros mais afastados, para fazer atendimentos e audiências. É um trailer do Tribunal de Justiça, sendo que as datas dos itinerários são divulgadas através de cartazes afixados, um mês antes das visitas, também por meio de panfletos, e nas estações de metrô. Mas a propaganda ainda é muito tímida. Estas informações também podem ser encontradas no site do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (www.tj.sp.gov.br).” ■


CUIDADOS

Lira alertou sobre as precauções necessárias para quem procura o Juizado Especial Cível. Ele enfatizou que basicamente são as mesmas que se deve ter ao procurar a justiça comum, ou seja, a legitimidade sobre o caso a ser proposto, documentação (quando houver) que comprove as alegações, razoabilidade da pretensão e observação aos limites impostos pela legislação especial.

“É fundamental cercar-se de provas documentais que atestem e comprovem os seus argumentos e, se depender de provas testemunhais, se certificar do que elas efetivamente conhecem do caso. Esses são fatores que corroboram com a probabilidade do sucesso na demanda e, fundamentalmente, não se lançar à aventura jurídica (dar asas à imaginação e achar que isso será reconhecido pelo judiciário).”

O especialista explicou também que por ausência de assistência de um advogado na fase do pedido, as consequências futuras são dele dependente, ou seja, é essencial ser o mais realista possível no pedido, conferindo o que foi registrado.

Bertti esclareceu que as provas devem ser obtidas durante todo o relacionamento jurídico e comercial, para que no futuro, se houver algum tipo de problema, o interessado já as terá em mãos. “Normalmente, eu escuto de alguns corretores de imóveis que já tiveram problemas e que não conseguiram êxito no juizado, justamente porque ficaram sem meio de provar. Alguns acordos são feitos verbalmente, sem testemunhas, portanto indico que todas as ações devem ser documentadas e realizadas na presença de testemunhas que poderão corroborar em juízo o que efetivamente aconteceu, produzindo assim a prova necessária dos fatos.”



Alugar ou comprar um imóvel? O que é mais vantajoso? A polêmica é antiga e divide economistas, corretores de imóveis e vários especialistas do setor. Com isso, grande parte da população acaba se levando pelo “feeling”, o que nem sempre pode ser a melhor opção.

Antes de tomar qualquer decisão, o ideal para aqueles que estão se programando para escolher entre comprar ou alugar um imóvel é ponderar as várias alternativas viáveis. “Esse é um momento em que não se deve ter ansiedade”, ensina o economista Luis Carlos Ewald, o ‘Senhor Dinheiro’, do programa Fantástico, da TV Globo.

“Acho mais vantajoso alugar um imóvel e guardar a diferença, ser uma pessoa decidida e comprá-lo à vista”

Ewald, autor do livro “Sobrou Dinheiro – Lições de Economia Doméstica” aconselha a fazer uma análise detalhada dos juros, caso a compra do imóvel seja financiada, apostando em um parcelamento de, no máximo, 7 anos. “Acho que os financiamentos de longo prazo, de 30 anos, por exemplo, são uma armadilha pela vida inteira. É praticamente um aluguel, porque se está pagando juros muito maiores que os da locação e ainda leva-se 30 anos para quitar.

Acho mais vantajoso alugar um imóvel e guardar a diferença, ser uma pessoa decidida e comprá-lo à vista.”

MORADIA OU PROPRIEDADE?

Especialistas dão dicas para quem está na dúvida entre a compra ou o aluguel do imóvel



Para o economista, ao assumir um crédito imobiliário por 25 anos, com taxas nos patamares das brasileiras, o valor da prestação fica apenas 20% maior do que se o financiamento durasse 15 anos. “Então, por causa de 20% que você não quer pagar agora, acaba pagando 10 anos a mais! Assim, acho que é melhor fazer um esforço maior ou comprar um apartamento um pouquinho menor, mas não ficar 10 anos a mais preso por causa de

20%. É exatamente essa diferença que está passando na amortização. Se você não amortiza, não acaba de pagar”, ensina Ewald.

O educador financeiro e autor do blog ‘Quero ficar rico’, Rafael Seabra, também acredita que a aquisição de um imóvel através de um financiamento de longo prazo pode comprometer a formação de um patrimônio no futuro. “Os juros cobrados hoje são altos, ainda mais se considerarmos que a expectativa de juros a longo prazo é cair cada vez mais. Então, corre-se o risco de não se conseguir montar uma boa poupança durante o prazo de pagamento desse financiamento, o que poderia ser uma aposentadoria complementar.”

Seabra faz as contas: “se aplicarmos R\$ 250 por mês, durante 35 anos, em aplicações de baixo risco, teremos R\$ 1.000.000,00 no final do período. Temos que utilizar os juros compostos a nosso favor (investimentos) e não contra (financiamentos).”

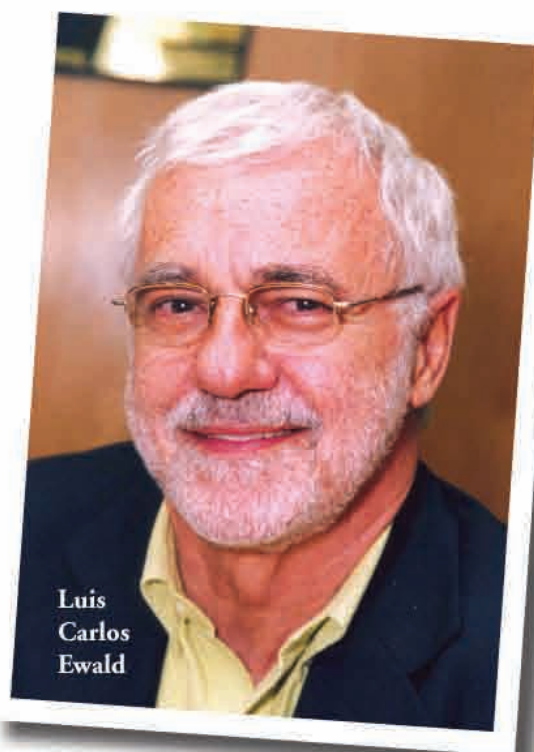
A dúvida do consumidor, em geral, começa pela diferença entre morar bem ou morar em imóvel próprio. Seabra, afirma que resolver esse dilema passa pela relação entre razão e emoção. “Racionalmente falando, fica claro que morar bem é o mais importante, independente do imóvel ser próprio ou alugado. No entanto, muitas pessoas alimentam o sonho da casa própria e terminam comprando um imóvel abaixo do seu padrão de vida apenas para chamar de seu, ou pior, se metem num financiamento muito

longo e com prestações bem altas, podendo até comprometer a saúde financeira da família.”

Outro fator que pesa nessa decisão é a qualidade de vida. Em uma grande cidade como São Paulo, onde os congestionamentos se acentuam a cada ano, é praticamente impossível morar muito longe do local de trabalho. Os deslocamentos podem levar horas e, nesse caso, a possibilidade de alugar uma casa no mesmo bairro onde está o escritório não pode ser descartada.

“A diferença entre optar pela propriedade ou pela moradia tem a ver com as pessoas quererem um pouco mais de conforto, de preferirem viver um pouco melhor ao invés de serem donos”, pondera Ewald.

Rafael também é da mesma opinião e ressalta que o aluguel vale a pena quando o rendimento obtido através da aplicação do valor correspondente ao preço do imóvel for maior que o custo do aluguel desse mesmo imóvel. “Também aconselho a locação nos casos em que se deseja morar em definitivo em determinada área, mas ainda não a conhece direito. Então é possível alugar um imóvel durante o período de, pelo menos, um ano para conhecer a região, passando lá todas as estações do ano, para saber se tem ruas que alagam durante os períodos de chuva, conhecer o trânsito do local, entre outros fatores.”



Luis
Carlos
Ewald

QUANDO COMPRAR É UM BOM NEGÓCIO

A casa própria é o grande sonho da maioria das pessoas. Ao adquirir um imóvel, ganha-se segurança, tranquilidade, além de se conseguir um belo investimento. No entanto, comprar uma propriedade só significa realizar esse sonho a partir do momento em que se consegue evitar frustrações.

Os argumentos são bastante subjetivos. Para o presidente do CRECISP, José Augusto

Viana Neto, por exemplo, a compra é infinitamente mais vantajosa que o aluguel. “A compra é fator de segurança, de valorização. E para quem está alugando, o aluguel é sempre uma despesa e não um investimento.”

O sonho da casa própria, no entanto, ainda é um grande desafio para a maioria dos brasileiros. Entre

as diversas alternativas que vão desde o financiamento, com juros atrativos, até o consórcio imobiliário, que está aumentando sua participação no mercado, é essencial saber avaliar seu próprio momento financeiro ao escolher um imóvel para comprar.

A localização, por exemplo, não pode ser um fator desconsiderado. É preciso ter em mente o valor de mercado da região onde se quer

comprar a casa ou apartamento e o potencial de valorização para não perder dinheiro no futuro.

Uma boa análise também leva em conta as taxas de juros, no caso de financiamento, e os possíveis gastos com reformas. O valor do condomínio não

“A compra é fator de segurança, de valorização. E para quem está alugando, o aluguel é sempre uma despesa e não um investimento”



CONSELHOS DE ESPECIALISTAS

PARA COMPRAR:

- Analise bem as condições e negocie sempre;
- Use o FGTS quando possível;
- Economize por um tempo para quitar o imóvel, ou boa parte dele, à vista;
- Estude o local antes de adquirir a propriedade para ter certeza de que é o que você esperava;
- Em caso de financiamento, pesquise a instituição financeira com as melhores taxas;
- Se comprar na planta, confira a idoneidade da construtora e se ela já tem outros empreendimentos.

PARA ALUGAR:

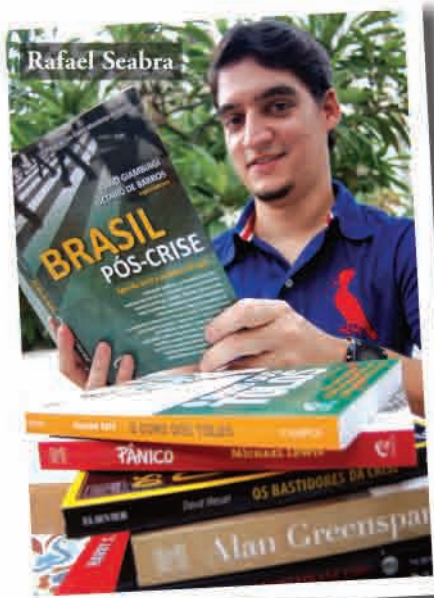
- Procure valer-se do aluguel para otimizar sua situação;
- Escolha um imóvel próximo ao trabalho ou à escola dos filhos;
- Tente viver um pouco abaixo do padrão para possibilitar o investimento do dinheiro que sobrar na construção de seu patrimônio;
- Na hora de assinar o contrato, verifique o tempo de duração e o valor da rescisão por multa;
- Calcule gastos com condomínios, impostos, etc;
- Reforma, em caso de aluguel, é dinheiro perdido.

deve ser esquecido. Muitas famílias optam por empreendimentos-clubes e depois se arrependem, pois não utilizam as facilidades oferecidas, mas têm que pagar por elas mensalmente.

Os economistas também são unânimes ao aconselhar os que querem adquirir o imóvel a fazê-lo, de preferência, à vista. “Não adianta comprar um imóvel com juros baratos se o imóvel for caro. O principal é a negociação e as condições do momento em relação àquele negócio”, explica Ewald. “Além disso, é preciso pechinchar, negociar e sempre que possível, usar o

FGTS, que vale a pena. Já os que têm bom senso financeiro podem chegar à conclusão de que vale a pena alugar e poupar a diferença. Mas têm que ser pessoas muito determinadas.”

Seabra, por sua vez, alertou que acumular um certo valor que permita a compra à vista do imóvel exige muita disciplina e também esforço para viver abaixo do padrão almejado por um bom tempo, poupando o máximo possível. “A espera para a compra no futuro pode ser vantajosa também para aproveitar oportunidades que possam surgir no meio do caminho. Essa é a grande vantagem de possuir dinheiro na mão”, ressaltou. ■



CONSELHO FEDERAL PROMOVE III ENBRACI

O futuro do mercado entra em pauta no evento

Em junho de 2011, o COFECI irá realizar uma nova edição do Encontro Brasileiro dos Corretores de Imóveis (Enbraci) com o tema “Cenários, oportunidades e perspectivas do Mercado Imobiliário Brasileiro”. O intuito é promover o debate a respeito do mercado imobiliário no País, visualizando as oportunidades de negócios no cenário global.

O presidente do Conselho Federal, João Teodoro da Silva, falou à Revista CRECISP e explicou a importância do evento para a categoria.

Quais são as perspectivas para a terceira edição do Encontro?

Nós tivemos muito sucesso, tanto no primeiro quanto no segundo. Começamos já o trabalho de divulgação e estamos tendo um retorno muito bom. Então temos todos os parâmetros para dizer que teremos um encontro de muito sucesso como os anteriores. Estamos remodelando o evento para que ele tenha um formato, digamos assim, ainda mais agradável e mais produtivo aos participantes.

Qual é o público esperado para o evento?

No ano passado tivemos 1.286 inscritos. No primeiro ano, tínhamos um auditório para 1200 lugares e tivemos que encerrar as inscrições antecipadamente, porque já tínhamos completado a capacidade do auditório. Serão corretores do País todo. E nós optamos por fazer o evento na capital federal onde a facilidade de acesso para todas as regiões do Brasil é relativamente parecida.

A pauta das discussões já está fechada?

O principal enfoque do próximo Enbraci ain-

da não está fechado porque nós estamos fazendo uma pesquisa pela internet com os participantes dos anos anteriores e com as pessoas que se interessam pelo Enbraci, para que eles definam os temas de interesse. Nós elencamos inúmeros temas e deixamos que os próprios participantes definam, por maioria, quais serão os temas a serem abordados.



Houve algum assunto em destaque nas edições passadas que já tenha sido colocado em prática pela categoria?

O objetivo do Enbraci é servir como uma reciclagem e ampliação de conhecimentos e não especificamente fazer uma reivindicação de caráter político. Pode até acontecer eventualmente, mas nos dois primeiros eventos, nós não tivemos nenhuma reivindicação de caráter

político e, portanto, não temos como avaliar esse tipo de resultado. O objetivo principal é manter os corretores a par do mercado, e fazer com que eles conheçam as novidades.

Haverá a participação de representantes do mercado imobiliário internacional?

Nós estamos convidando vários atores internacionais desse cenário imobiliário. A gente pensa eventualmente até em agregar em paralelo ao evento alguma coisa de caráter internacional.

Qual a data agendada para o III Enbraci?

Está previsto para acontecer nos dias 8, 9 e 10 de junho de 2011. ■



SOUZA & BRANDÃO
CONSULTORIA DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

ASSESSORIA EM FINANCIAMENTO DE IMÓVEIS

CAIXA

AQUI



Ajudando você a realizar o sonho da casa própria

Credenciada oficial da **CAIXA ECONOMICA FEDERAL** como correspondente imobiliário, a **SOUZA & BRANDÃO** oferece uma assessoria personalizada na montagem e preparação de toda documentação para o seu financiamento de imóvel, novo ou usado.

Você que vai receber as chaves do seu imóvel e precisa de um financiamento imobiliário, consulte-nos.

Acesse nosso site **www.souzaebrandao.com.br**

Tel.: 11 2337-3630
contato@souzaebrandao.com.br

Rua Arthur de Azevedo, 1767 - 17º andar - Sala 177
Pinheiros - São Paulo - SP - CEP: 05404-014

DRESS CODE PARA CORRETORES DE IMÓVEIS, É POSSÍVEL?

A adequação do traje está ligada à atividade desenvolvida



Basta pensar um pouco sobre a função do corretor de imóveis para que seja possível entender a dimensão da responsabilidade da sua imagem diante de um cliente em potencial.

Sendo o corretor de imóveis o mediador na transação comercial entre o cliente vendedor e o cliente comprador, a sua primeira impressão com ambos é extremamente importante: com o primeiro irá auxiliar na construção de um vínculo de confiança, e com o segundo, fará parte do seu poder de persuasão.

A adequação do traje de trabalho está diretamente ligada à atividade desenvolvida, ao local de trabalho e ao horário em que o vestuário será usado. Isto fica muito claro para um médico que trabalha o dia todo entre o consultório e o hospital, ou para um executivo que passa o dia na sua empresa entre reuniões. Porém, para o corretor de imóveis que lida com o público o tempo todo, em horários e situações diversas, muitas vezes, isto se complica.

Atuar a maior parte do período comercial na rua não isenta a responsabilidade de estar representando a imagem da empresa para a qual



trabalha, e não significa liberdade de usar um “look” informal. Profissionais do sexo feminino possuem ainda um agravante, é imprescindível evitar a exposição do corpo (decotes, roupas justas, barriga a mostra), já que trajes com essas características denotam uma certa vulgaridade se usados no ambiente de trabalho.

Começando pelas cores, é necessário levar em consideração a mensagem proveniente de cada uma delas. As ideais para os momentos profissionais são: o preto (velho conhecido pelo ar de autoridade expresso), marrom (tida como a cor da terra, implica em uma atitude “pés no chão” ainda que menos formal), bege (excelente substituta do preto e do marrom nos dias quentes) e azul (cor da segurança e da ordem; basta pensar na maior parte dos uniformes das empresas de aviação). O branco, é claro, não pode faltar. Em uma combinação com as demais trará uma idéia de pureza e frescor.

Definidas as cores, alertas para as mulheres: evitem estampas de bichos que possuem um toque sensual e inadequado para o ambiente de trabalho, e apostem em grafismos de tons discretos. Quanto aos acessórios, é conveniente usar o mínimo em tamanho e quantidade, como brincos pequenos e discretos. Deixem de lado também os baru-

“ O branco, é claro, não pode faltar. Em uma combinação com as demais trará uma idéia de pureza e frescor ”



lhentos que farão as pessoas prestarem mais atenção neles do que no imóvel que estão apresentando.

Quanto aos sapatos masculinos, a regra é combinar com a cor das meias e ter uma relação “tom sobre tom” com a calça social. As meias não devem ser de cano curto, pois, deixam as pernas à mostra quando o homem senta. Os saltos médios e quadrados são os mais indicados para os sapatos femininos. Quando a sandália for opção, as mais indicadas são as de tiras mais grossas que não deixam os pés totalmente em evidência.

As mulheres devem apostar nas saias e vestidos, lembrando que o comprimento ideal se encontra na altura dos joelhos. Para os homens, calça social ou de sarja e camisa compõem o “look” adequado. Quando permitido, o jeans para ambos é o de lavagem mais escura; jeans claro e detalhes como rasgos ou bordados são opções apenas para os momentos de lazer.

Por fim, todo profissional deve ter em mente que não há uma segunda chance para causar uma boa primeira impressão! ■

Marjorie Vicente

Psicologia de Imagem

CRP 06/102164

(11) 3774- 9347 / 9347- 9783

contato@marjorievicente.com.br

www.marjorievicente.com.br



A Revista
CRECISP
analisa prós e
contras dessas
propriedades

SONHO OU

Não há quem nunca tenha sonhado com uma casa na praia ou um sítio para passar as férias e feriados com a família e os amigos. Mas, após transformar esse sonho em realidade, muitos afirmam que o imóvel de temporada nos dá duas alegrias: uma quando o compramos e a outra quando o vendemos.

É certo que a aquisição de um imóvel de temporada nem sempre é um bom negócio. Os problemas incluem os custos com a manutenção nos sistemas elétrico e hidráulico de uma propriedade que passa a maior parte dos meses fechada, despesas com impostos e condomínio, risco de assaltos, aborrecimentos com depredações feitas por vândalos, além da falta de cuidados por parte de possíveis

inquilinos. Isso sem mencionar o valor a ser pago pelo imóvel. Na alta estação, por exemplo, é quase que impraticável adquirir uma casa na praia ou no campo, haja vista o preço pedido pelo metro quadrado em regiões mais procuradas.

Por essa razão, essa é uma decisão que deve ser muito ponderada, pelo expressivo capital a ser despendido. Não se pode comprar por impulso sob pena de se arrepender por um bom tempo do fechamento daquele negócio.

Por outro lado, um investimento como esse pode proporcionar bons momentos com a família e os amigos e a privacidade inexistente em hotéis e pousadas. Há pessoas para as quais a simples tarefa de um check in ou da obtenção de uma vaga



IMÓVEL DE TEMPORADA: PESADELO?

de hospedagem já é muito mais estressante do que seguir para a boa e velha casa na praia...

Assim, quando um cliente estiver interessado em um imóvel de veraneio, é preciso adequar a propriedade aos sonhos dessa pessoa, indo ao encontro de suas reais necessidades. Se o comprador não tiver paciência para cuidar de jardins, por exemplo, o ideal é oferecer-lhe um apartamento. Se não quer perder tempo com tarefas de manutenção, opte por um imóvel novo ou já reformado.

Há ainda proprietários que aproveitam o imóvel para recuperarem o que foi investido, alugando-o du-

rante as férias e feriados. Nesse caso, alguns cuidados são essenciais para que não haja prejuízo por conta desse expediente. A forma mais indicada é procurar uma imobiliária ou corretor para se responsabilizar pela locação. Um profissional de corretagem vai elaborar um contrato de aluguel com

facilidade, relacionando todos os móveis e utensílios disponíveis no local. Também é através desse contrato que se estabelecem as regras quanto a quem deve pagar as contas de luz, água e condomínio durante o tempo em que o imóvel estiver ocupado, como será feito o pagamento do alu-

“A forma mais indicada é procurar uma imobiliária ou corretor para se responsabilizar pela locação”



guel e quantas pessoas a propriedade comporta.

A casa precisa, ainda, estar preparada para a locação, com móveis mais robustos, de alvenaria, por exemplo, produtos para revestimentos que sejam resistentes a maresias e ao desgaste do tempo.

ETERNA DÚVIDA

A decisão entre comprar um imóvel de veraneio ou alugar deve partir de uma análise bem ponderada a respeito do assunto, feita por todos os interessados. A locação pode ser uma boa alternativa quando se tem a possibilidade de escolher o local para onde se quer ir sem a necessidade de um in-

vestimento inicial. Em contrapartida, perde-se a chance de se ter um espaço personalizado, com suas próprias coisas. Alguns especialistas acreditam que se os juros estiverem altos, o aluguel é mais vantajoso para quem tem todo o dinheiro e pode aumentar ainda mais seu patrimônio no mercado financeiro. Mais que um investimento, no entanto, a aquisição do imóvel pode representar uma questão de satisfação pessoal. E, nesse caso, paga-se pelo sonho.

Aqueles que optam pela locação de temporada têm a vantagem de poderem variar a escolha e, a cada ano, conhecerem um lugar diferente nas férias. Assim, se a praia escolhida não agradou, basta riscá-la da lista de opções das próximas férias. Além disso, o capital que seria gasto no investimento inicial e, posteriormente, com a manutenção do imóvel, pode ser empregado em outras despesas.

Mas quem compra também pode obter boas vantagens, especialmente se o imóvel escolhido apresentar um bom potencial de valorização. A privacidade e a liberdade de se ter um local disponível para o momento que se desejar – sem filas de espera ou reservas antecipadas – é sempre um argumento a se considerar, especialmente se a maioria das viagens realizadas for com a família ou em grupos maiores.

PESQUISA

Há mais de dez anos, o CRECISP realiza levantamentos periódicos de preços de diárias de locação de imóveis em diversas cidades litorâneas e de serras nos períodos de temporada. São contatadas cerca de 45 imobiliárias que fornecem informações ao Conselho sobre a localização das casas e apartamentos, as acomodações e o valor do aluguel/dia.

Com base nesses dados, a entidade divulga suas pesquisas especiais, comparando as informações com outras obtidas em feriados anteriores, ofere-

cendo, tanto a corretores de imóveis quanto a consumidores um panorama do mercado de locações naquelas regiões.

“Em épocas de clima mais quente, procuramos registrar os valores que estão sendo praticados no Litoral Norte, Centro e Sul. Já durante o inverno, nosso foco se volta para municípios de serra, como Campos de Jordão, Atibaia, Serra Negra e Águas de Lindoia”, explicou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.

De acordo com Viana, com esses dados em mãos, fica mais fácil aos interessados encontrarem o imóvel mais adequado para acomodar suas famílias ou grupos de amigos durante um feriado prolongado ou nas férias. Além disso, os corretores de imóveis dos diversos municípios abrangidos pela pesquisa podem ter um parâmetro do preço que está sendo praticado nessas ocasiões especiais.

“O mercado, no geral, é carente de informações seguras e nossa intenção é colaborar para que a sociedade pague um preço justo por seus momentos de lazer.”

O CRECISP também publicou em seu site o Guia da Locação Segura, onde fornece dicas sobre os cuidados que devem ser tomados no momento de alugar um imóvel de temporada. O Conselho alerta que muitos locatários já foram vítimas de golpes de estelionatários que se valem da boa-fé geral para ‘alugar’ imóveis que não lhes pertencem e que nunca viram.

O aluguel através de um anúncio de jornal ou de um site pode trazer prejuízos se o interessado não se preocupar em visitar o imóvel antes de pagar um sinal pela locação. “Muitas vezes, os anúncios trazem até fotos e a pessoa se ilude, achando que terá um feriado excelente. Quando chega no local combinado, não encontra nada ou, encontra uma casa ocupada, cujo morador sequer tinha conhecimento de que estava sendo alugada”, alerta o presidente.

O corretor de imóveis Alexandre Pires de Carvalho Filho trabalha com locação de temporada há vários anos, na cidade de Santos. Ele contou que esse mercado está bastante agitado, também por conta da grande quantidade de estagiários que vêm para a Baixada trabalhar nos cruzeiros de final de ano. “Tenho recebido muitos jovens interessados em alugar apartamentos durante o tempo em que estiverem em treinamento.”

Alexandre também recomendou que os interessados façam as reservas com antecedência, visto que apartamentos com capacidade para 4 a 5 pessoas têm uma demanda muito grande. “A locação de temporada vem crescendo muito. Eu mesmo recebi consultas pela internet de pessoas de Portugal e da Suécia para alugar imóveis para o Reveillon e as férias de janeiro”, completou o corretor.

E para evitar transtornos e prejuízos, o ideal é procurar um profissional de confiança que possa se incumbir de administrar o contrato de locação, e tenha acesso ao proprietário do imóvel, certificando-se de sua idoneidade. Sempre que possível, é recomendável que se faça uma visita ao local antes de fechar o negócio, certificando-se do estado da propriedade, da distância exata do imóvel até a praia (no caso do Litoral), e das condições dos equipamentos domésticos.

Outra dica importante é fazer constar do contrato a duração da locação – com datas de entrada e saída do inquilino – o valor e a forma de pagamento, número de pessoas permitido no imóvel e até eventuais multas para os casos de atrasos ou depredação. Também deve-se especificar o número de copos, talheres, pratos, panelas e outros utensílios disponíveis, vistoriando a propriedade em companhia do pretense locatário na entrada e na saída do imóvel. ■



SÓ É DONO QUEM REGISTRA...

SERÁ?

Somente a verificação apurada dos documentos do imóvel garante o sucesso nas transações imobiliárias

Esmero. Essa é a tônica quando o assunto é documentação imobiliária. Profissional que se preze não pode, em hipótese alguma, ser negligente na verificação de todos os documentos necessários à compra, venda ou locação de uma propriedade, sob pena de responder judicialmente pelos prejuízos que possa vir a causar por conta desse desconhecimento.

A Lei de Registros Públicos – nº 6.015/73 –, que regulamenta os contratos relativos a imóveis, trouxe algumas peculiaridades relativas ao assunto que é preciso compreender para que não se cometa nenhum deslize na negociação. Isso implica dizer que nem sempre quem registra é o verdadeiro dono da propriedade. Portanto, na análise da documentação,

a regularidade desses documentos face ao registro de imóveis merece uma atenção especial, visto que qualquer alteração nos dados – seja da propriedade ou de seus donos – pode ser suficiente para que não se consiga obter o registro do contrato de compra.

O primeiro ponto a ser considerado é que, atualmente, a identificação de um imóvel é feita através de uma matrícula, que é um verdadeiro histórico

daquela casa, apartamento ou terreno. Com a matrícula, é possível conhecer as características e confrontações do imóvel, bem como sua localização, área, se é rural ou urbano, distância em metros da construção mais próxima, e demais dados que o situam no espaço. É também através desse documento que se obtém o nome, domicílio e nacionalidade de todos os envolvidos com aquela propriedade, bem como o estado civil e números de RG, CPF, etc.

Na matrícula, recomenda-se ainda que conste a confrontação existente no título, informando a sua atualização com os imóveis ou ruas realmente confrontantes.

Quando se trata de terrenos, um detalhe que não pode ser esquecido é quanto a sua fusão ou desmembramento,

que dependem de autorização prévia da prefeitura. De posse da aprovação da planta, do lançamento do imposto predial ou territorial, presume-se que essa operação possa ser feita. Muitos cartórios, no entanto, podem cobrar do corretor de imóveis uma planta daquele terreno que mencione o antes e o depois da operação, indicando área, confrontações e número de registro, anteriores e posteriores.

“ De posse da aprovação da planta, do lançamento do imposto predial ou territorial, presume-se que essa operação possa ser feita. ”

Toda a história relativa ao imóvel e aos proprietários deve ser averbada no registro. Além disso, a pessoa responsável pela análise da documentação deve levar em conta outros aspectos, que podem travar o processo de registro do imóvel, como impostos (INSS, INCRA, Funrural, etc), possíveis desapropriações do local, vínculos e representações, entre outros.

Somente após essa primeira etapa é que se pode dar continuidade ao registro, analisando, então, todos os envolvidos no negócio. Inicialmente, é preciso verificar se as escrituras anteriormente registradas não apresentam defeitos suscetíveis de anular esse registro - e, conseqüentemente, os negócios posteriores - como documentos de identidade falsos, procurações nulas, etc.

Exemplo disso é o das escrituras onde só se mencionava que determinado comprador "*Fulano de tal, casado*" havia comparecido ao cartório, sem citar o nome de sua esposa. Na hipótese de que esse comprador enviuvasse e, sem fazer o inventário, casasse novamente, a segunda esposa poderia comparecer ao tabelião e assinar como vendedora do imóvel, visto que anteriormente não havia a exigência do nome do cônjuge na escritura. No entanto, esse registro, no futuro, será anulado e também serão anulados todos os seguintes, pois a propriedade já passara a pertencer aos herdeiros da falecida.

Há casos ainda piores, de estelionatários que, por serem homônimos, vendem a propriedade do verdadeiro dono como se fosse sua!

DICAS EFICIENTES

Os documentos exigidos nas transações imobiliárias apresentam algumas peculiaridades. No caso de imóvel de lançamento, por exemplo, o corretor nunca pode negociar a propriedade se não houver uma incorporação imobiliária registrada. E para que isso ocorra, é necessário apresentar o título de propriedade do terreno ou de promessa de compra e venda, cessão de direitos ou permuta registrado.

Além disso, a lista inclui certidões negativas de

impostos federais, estaduais e municipais, de protestos de títulos, certidão vintenária, projeto de construção aprovado, certidão de instrumento público de mandato quando o incorporador não for o proprietário do terreno... Enfim, todos esses documentos são entregues ao oficial de registro de imóveis para que o registro da incorporação seja realizado.

Vale lembrar que o oficial responde criminalmente se arquivar documentos que não estejam de acordo com a lei e, portanto, é o registro de imóveis que garante segurança e veracidade aos atos jurídicos. ■



BOLHA IMOBILIÁRIA

Existe ou não no mercado brasileiro?

Depois de décadas de hibernação, o setor imobiliário começou a crescer novamente nos últimos anos. Fruto de mudanças de legislação, como a alienação fiduciária, mas também da própria estabilidade econômica, temos hoje condições muito mais amplas de expandir o setor imobiliário. E de

fato as condições têm sido tão benéficas para uma população com demanda reprimida, que os preços começaram a subir vertiginosamente. Disto começou a se discutir se estaríamos entrando num ciclo vicioso de crescimento de preços que pudesse ser entendido como bolha. Mas um estudo preparado por nós na MB Associados sinaliza que não existe





bolha no mercado brasileiro atualmente.

Aqui há um problema importante, porque não há indicações de preços de imóveis que poderiam sinalizar a existência dessa bolha. Mas não custa lembrar que mesmo na crise recente dos Estados Unidos, com fartas estatísticas de imóveis, ainda havia muitas dúvidas sobre a bolha, mesmo logo depois dela ter estourado. Como então identificar essa situação sem dados específicos?

A primeira consideração que deve ser feita é que os preços continuarão subindo, mas não por ser uma bolha, mas sim porque há um forte processo de crescimento de demanda acima do que a oferta pode suprir agora. E aqui a definição de bolha dada por Joseph Stiglitz é relevante. Nessa definição, uma bolha aparece quando os preços sobem simplesmente porque os preços no futuro subirão, ou seja, quando os fundamentos de demanda e oferta

não conseguem mais explicar a relação de preços naquele momento. Isso de fato aconteceu nos EUA na última década e na década de 20 e em outros países como a Suécia na década de 80. Mas esse processo não surge do nada, ou seja, uma bolha não se desenvolve se não houver duas condições básicas na economia para justificá-la: desequilíbrio macroeconômico e desregulamentação financeira. Em todos os países que passaram por um processo de bolha de preços de ati-

vos que geraram alguma crise financeira essas duas condições existiam.

Os EUA passaram por um longo processo de desregulamentação iniciado na década de 70, o que se juntou a um período extremamente atípico de baixas taxas de juros que atraiu tomadores de empréstimos sem a mínima capacidade de pagamento. No caso brasileiro, essas duas condições não estão presentes. Os bancos brasileiros estão saudáveis e regulados desde a reestruturação feita na década de 90. Além disso, temos elevadas taxas de juros que impedem que qualquer tipo de tomador apareça e um processo de crescimento forte de renda em andamento que permite que crédito imobiliário seja tomado sem muito risco de inadimplência.

Essas condições são essenciais para indicar que aumentos de preços de imóveis numa economia não levem a um desastre financeiro como os exemplos citados acima. Isso não quer dizer que os preços não vão continuar subindo. Em áreas com forte demanda e pouca área disponível, como partes do Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília, continuará sendo verdade que os preços continuarão subindo fortemente, mas não deverão redundar em crise financeira. ■

“Mas esse processo não surge do nada, ou seja, uma bolha não se desenvolve se não houver duas condições básicas na economia para justificá-la: desequilíbrio macroeconômico e desregulamentação financeira”

Sergio Vale é economista-chefe da MB Associados

PERCENTUAL REDUZIDO

CRECISP alerta para que corretores trabalhem de acordo com a tabela

É vetado ao Corretor de Imóveis, segundo o Código de Ética da profissão, receber comissões em desacordo com a Tabela de Honorários aprovada por sua entidade representativa, estando o profissional cometendo grave transgressão ética.

No entanto, mesmo havendo uma regra clara a respeito dessa questão, o dia-a-dia de muitos corretores de imóveis está bem distante dessa realidade. O percentual dos honorários desses profissionais ainda é motivo de muitas discussões e, não raro, a categoria se sente aviltada em sua atividade.

A tabela de remuneração dos corretores de imóveis do Estado de SP tem mais de 65 anos, foi criada pelo sindicato de corretores de imóveis e referendada pelo CRECISP. Mas, todas as vezes que se requisita aquilo que está escrito naquele documento oficial, pouquíssimos são os que conseguem praticar os percentuais lá estabelecidos.

O cerne da questão está no fato de que

cabe ao próprio corretor zelar para que os índices instituídos na referida tabela sejam efetivamente cumpridos e, caso ele não o faça, corre o risco de ser punido. Em contrapartida, as empresas que também estão diretamente ligadas às negociações, estão isentas dessa obrigação.

Em outras palavras, as empresas acertam o percentual a ser pago aos corretores e cabe a eles, por sua vez, se sujeitarem ou não ao que vão receber. “Infelizmente, a categoria ainda não está suficientemente mobilizada para cobrar o que lhe é de direito”, afirmou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto. “E os corretores acabam se submetendo a essa prática porque necessitam continuar trabalhando. O ideal seria que o corretor deixasse de vender para aquela empresa que não cumpre a tabela, para que ela reveja sua posição. É inaceitável que o profissional

aceite uma remuneração que, em alguns casos, não passa de 0,65%, 0,85%. Não podemos permitir que isso aconteça.” ■



QUAL SUA PRÓXIMA CONQUISTA?



GP7

Viaje pelo Brasil

Incluídos nos roteiros: passagem aérea ida e volta, hospedagem em hotéis selecionados com café da manhã, transporte aeroporto/hotel/aeroporto, passeios e assistência de guias especializados CVC.

Porto Seguro

8 dias

À vista R\$ 668, ou **10x R\$ 66,80**

Passeios pelas principais praias e pontos turísticos da cidade. Preço para saídas 12 e 13/março/2011.

Porto de Galinhas

8 dias

À vista R\$ 1.138, ou **10x R\$ 113,80**

Preço para saídas 12 e 13/março/2011.

Fortaleza

8 dias

À vista R\$ 1.088, ou **10x R\$ 108,80**

Passeio pela cidade e praia do parque Beach Park (sem ingresso). Preço para saídas 12 e 13/março/2011.

Natal

8 dias

À vista R\$ 1.118, ou **10x R\$ 111,80**

Passeio pela cidade e ao litoral sul com a praia de Pirangi. Preço para saídas 12 e 13/março/2011.

Viaje pelo Mundo

Cancún

O paraíso do turismo no Caribe

8 dias saídas às quartas-feiras de março

À vista R\$ 2.704,56 ou **5x R\$ 540,91**

Incluídos no preço: passagem aérea ida e volta (partindo e retornando em Campinas), transporte aeroporto/hotel/aeroporto, 7 noites de hospedagem na primeira categoria com sistema All Inclusive, seguro de viagem e assistência da equipe CVC em Cancún falando português.

Base US\$ 1.528. Preço no Hotel RIU Cancun

Carnaval em Paris

Aéreo ida e volta TAM

9 dias

À vista R\$ 4.389,80 ou **5x R\$ 877,96**

Hotel Comfort Hotel Lamarck com café da manhã.

Assistência de viagem internacional. Traslados de chegada e saída. Base € 1.868. Saída 4/março/2011.

Carnaval em Orlando

Aéreo ida e volta em voo fretado GOL

12 dias, saída 3/março

À vista R\$ 5.536,56 ou **10x R\$ 553,65**

Incluídos no Quality Inn International com café da manhã - traslado aeroporto/hotel/aeroporto. Traslados e ingressos para Magic Kingdom, Epcot, Disney's Hollywood Studios, Animal Kingdom Universal Studios, Islands Of Adventure e Sea World. Tour de compras, 1 jantar no Planet Hollywood com traslado. Guia acompanhante desde o Brasil. Base US\$ 3.128.

Nova York

6 dias, saída 12/março/2011

À vista R\$ 3.111,68 ou **5x R\$ 622,33**

Incluídos no preço: passagem aérea, 5 noites de hospedagem sem café da manhã, traslado, passeio pela cidade e seguro-viagem.

Base US\$ 1.758.

Consulte outras programações para baixa temporada, Carnaval e programe as férias de julho.

Acesse cvc.com.br

Onde os sonhos viram conquistas



CVC Horto Florestal 2261-3878

Prezado cliente: preço por pessoa para saída de São Paulo. Consulte os hotéis, datas de saída e condições dos pacotes publicados. Preços válidos até um dia após esta publicação e sujeitos a reajustes sem aviso prévio. Preços calculados com base no câmbio de 8/12/2010 US\$ 1,00 = R\$ 1,77 e € 1,00 = R\$ 2,35, portanto o valor será recalculado no ato da compra ao câmbio do dia. A oferta de lugares é limitada e as reservas estão sujeitas a confirmação. Taxa de embarque não incluída, esta deverá ser calculada e paga no ato da compra. Fotos ilustrativas.



ESTANDES DE VENDA DE IMÓVEIS VIRAM ALVO FÁCIL DE ASSALTANTES

Bandidos levam notebooks, celulares e carros de corretores e clientes, além dos aparelhos de TV de LCD dos pontos de venda

Regiane Soares Von Atzingen
Diário de São Paulo

Os apartamentos de luxo não têm atraído somente os futuros compradores para os estandes de venda de imóveis. Assaltantes estão aproveitando a facilidade de visitar um decorado para roubar notebooks e celulares dos corretores, além de DVDs e TVs de LCD que estão nos pontos de venda.

Os equipamentos são colocados nos estandes pelas construtoras e incorporadoras para auxiliar na venda, mas têm atraído também os bandidos, que em vários bairros da cidade podem encontrar um ponto de comercialização de imóveis.

Apesar de a Secretaria de Segurança Pública não ter uma estatística sobre esse tipo de crime, os relatos de corretores sobre assaltos aos estandes de venda estão cada vez mais comuns. O mais recente aconteceu no estande do Residencial Vista Club, em Campo Limpo, Zona Sul da cidade. O caso mais grave foi registrado em São Caetano do Sul, na Grande São Paulo, no dia 19 de setembro, quando um corretor foi morto a tiros ao reagir a um assalto a um estande na Alameda São Caetano.

Segundo a maioria dos corretores ouvidos pelo DIÁRIO, esse tipo de assalto está mais frequente, mas não é divulgado por receio dos próprios profissionais, que temem por suas vidas e pelo seu trabalho. O corretor André Lopes, de 32 anos, aceitou contar como foi sua experiência, mas evitou mostrar o rosto.

O diretor de comercialização e marketing do Secovi (Sindicato da Habitação), Luiz Fernando Gambi, disse que já soube de casos de assaltos a estandes, mas ressaltou que não há nada de diferente dos demais crimes da cidade. “Não há nenhum atrativo”, afirmou.

Segundo o especialista em segurança Nilton

CORRETOR FICOU PRESO NO BANHEIRO POR DUAS HORAS

Era para ser mais um dia de trabalho comum se não fosse a surpresa anunciada ao final do expediente. O corretor André Lopes, de 32 anos, e outros 20 colegas se preparavam para deixar o estande de venda em São Caetano do Sul, na Grande São Paulo, quando foram surpreendidos por três assaltantes armados. Um entrou pela frente, outro pelos fundos e o terceiro ficou na rua dando apoio aos comparsas.

“Eles entraram, anunciaram o assalto e trancaram todos no banheiro do estande, de 2m. Levaram nossos celulares, notebooks e carros. Foi horrível”, recorda o corretor, que até hoje, quase um ano depois do crime, ainda tem receio de trabalhar.

Para Lopes, os assaltantes que entraram no estande sabiam muito bem o que queriam. “Eles vêm e sondam o que querem. Depois planejam e praticam o assalto. É uma quadrilha, não são ladrões pé de chinelo”, disse.

Segundo o corretor, esse tipo de assalto é mais comum do que as pessoas imaginam. “Pelo menos uma vez por mês, no mínimo, sabemos de um novo caso”, afirmou o corretor.

Migdal, os estandes se tornaram alvo fácil dos bandidos por não oferecerem dificuldade ou risco. São poucos os pontos de venda que têm um segurança ou equipamentos que inibam o crime, como câmeras de vídeo e alarmes. “Se hoje temos apartamentos de R\$ 3 milhões sendo vendidos, provavelmente o nível de clientes também é bom.” ■

Procurando gráfica? Já encontrou!



Uma história muito bem impressa

Mais de 50 anos de tradição e ótimos resultados gráficos

PARMA

Av. Antônio Bardella, 280 • CEP 07220-20

Fone: (11) 2462-4000 • Fax: (11) 2462-4026

Cidade Satélite Cumbica • Guarulhos • São Paulo • Brasil

www.editoraparma.com.br

vendas@editoraparma.com.br

ACESSIBILIDADE NOS IMÓVEIS É FUNDAMENTAL PARA PESSOAS COM DEFICIÊNCIA

Moradias adaptadas dão mais segurança a esse público

No Estado de São Paulo, estima-se que existem cinco milhões de pessoas que apresentam algum tipo de deficiência, seja física ou visual. De acordo com a Secretaria dos Direitos da Pessoa com Deficiência de São Paulo, crianças, jovens, adultos e idosos compõem

essa parcela da população.

Estes, por sua vez, buscam o aprimoramento e a ampliação de formas de empregabilidade, capacitação técnica esportiva, educação, qualificação na saúde e a acessibilidade em locais inadequados, elevadores, escadas, áreas com portas estreitas ou falta de rampas.

Além disso, vale ressaltar a importância da adaptação das suas próprias moradias, permitindo maior segurança e garantindo que esse público não se sinta impotente ou limitado em sua casa.

Segundo a arquiteta Ana Lucia Ribeiro, de maneira geral, o problema da acessibilidade se inicia com o desconforto das barreiras nas edificações, além da falta de planejamento nos projetos, que começa na portaria dos edifícios e entrada de quase todos os condomínios, onde há balcões altos nas recepções, portas pequenas, muitas vezes abrindo para fora, em cima das escadas ao invés de rampas.

“O percentual de imóveis sem barreiras arquitetônicas é bastante baixo, mas sei que as pessoas que necessitam desses imóveis corretamente concebidos estão dispostas a pagar até 15% a mais por isso.”

De acordo com Mara Cristina Cabrilli, tetraplégica, publicitária e psicóloga, o Brasil é privilegiado em diversas situações, visto que há ferramentas legislativas democráticas e inclusivas. “Há uma resolução da ONU que foi incorporada à Constituição e que classifica falta de inclusão como crime de discriminação. A Lei 10.098, de 19 de dezembro de 2000, diz que os condomínios devem ser



acessíveis. Se a gente começar a fazer isso, será um bom exemplo para o governo e para a sociedade em geral.”

Para a arquiteta Mariana Ceccini, o projeto arquitetônico pode ser considerado uma barreira social, pois a pessoa com deficiência se sente excluída e constrangida de pedir sempre ajuda para atos corriqueiros, tais como descer apenas um degrau, apertar um botão de elevador ou ficar sem subir ou descer do seu apartamento, caso o prédio fique sem energia.

“As áreas comuns devem prever este tipo de usuário, mas sempre encontramos pequenos empecilhos tais como pequenos desníveis, banheiros estreitos, portas, locais escuros, escadas sem corrimãos adequados a pessoas de idade ou deficientes visuais. Um design universal e inclusivo é aquele que deixa estas pessoas seguras e independentes.”

Mariana afirmou que para as pessoas com deficiência é importante se atentar a alguns aspectos. Para um cadeirante, por exemplo, o mais importante é ter portas de, no mínimo, 80 cm de largura de passagem, sem desníveis maiores que 1 cm. Botoneiras muito altas ou maçanetas e metais redondos escorregam e não dão firmeza ao abrir e fechar. Seria muito ruim também para um cadeirante ter que abrir e fechar grandes janelas do tipo Maxi Ar.

“Na realidade, os projetos devem e podem ser pensados para cada tipo de deficiência em especial, mas alguns preceitos são úteis para todos. Os interruptores e maçanetas devem estar numa altura de até 1 metro, deve haver alças de apoio nos banhos e perto das duchas para que ele consiga sair da cadeira com confiança. Campainhas de emergência devem constar em banheiros, em pontos de fácil acesso, para serem acionadas por uma pessoa que esteja caída no chão. Os pisos não podem ser escorregadios em banheiros nem em cozinhas. É importante ter mudanças de texturas ou cores para posicionar um idoso melhor no ambien-



Mariana
Ceccini

te, assim ele se localiza mais facilmente.”

“Para pessoas idosas”, completou a arquiteta “é muito importante ter uma boa iluminação, utilizando lâmpadas fluorescentes na tonalidade acima de 5000k, que são as mais parecidas com luz do dia. Não se deve usar muito contraste de claro e escuro, pois isso pode enganar a visão e causar acidentes, usa-se então uma luz geral. Num projeto de mobiliário, deve-se pensar na facilidade de abertura e fechamento de portas, com acionamento de simples toque para abrir e fechar.”

Todas as opções são viáveis, desde que estejamos falando de um local térreo. Caso contrário, uma rampa deve ser pensada e incorporada na solução arquitetônica de forma calculada para ser confortável e bonita. Se não couber no espaço, a única solução é um elevador hidráulico e, neste caso, pode custar caro, entre R\$ 20 mil e R\$ 50 mil.

Segundo Mariana, dependendo do imóvel, as adequações podem ser simples. Mas a instalação de uma rampa e a atenção ao tamanho de portas e configurações de layout de banheiros são imprescindíveis.

Um cadeirante precisa de, no mínimo, uma circunferência de 1,20 metro para se movimentar e mudar de posição.

As cores mais adequadas são as neutras, misturadas a tons fortes, quando se quiser evidenciar uma diferença de piso ou ambiente. Não existe uma cor indicada unicamente para isso. É importante

ter uma boa luz e, por isso, se indicam cores claras, porém que reflitam em demasiado. “Já o custo dessas adaptações vai depender do estado inicial do imóvel, com certeza não mais alto do que para uma pessoa que não tenha limitações físicas.” ■



Ana
Lúcia
Ribeiro



O MERCADO TRAZ NOVIDADES

Vantagens e desvantagens de cada modalidade e as novas regras de utilização

Ao alugar um imóvel, a grande preocupação do locador é receber em dia o valor referente ao aluguel. Para que não haja problemas, é comum ser solicitada no processo de locação alguma forma de garantia locatícia. Estabelecidas no próprio contrato de locação, elas valem até a efetiva devolução do imóvel ou a renovação do contrato e podem ser substituídas em alguns casos, previstos na Lei do Inquilinato.

De acordo com a legislação vigente, o locador pode exigir do locatário as seguintes formas de garantia locatícia: caução, fiança, seguro fiança e

cessão fiduciária de quotas de investimento. “Fora essas garantias a lei não permite que seja adotada nenhuma outra, e nem mesmo duas modalidades de garantia locatícia em um único contrato de locação. Isso implica uma infração de natureza penal”, afirma o advogado especializado em direito imobiliário e professor, Luiz Antonio Scavone Junior.

CAUÇÃO

A caução é uma garantia que pode ser dada de diversas formas: bens móveis, imóveis, títulos de créditos e ações ou aluguéis (dinheiro), ressaltando

**Luiz
Antonio
Scavone
Junior**



que neste último fica estabelecido o limite máximo de três alugueis como caução. A forma mais comum desta modalidade é a caução em dinheiro. Ela costuma ser utilizada quando há a ausência do fiador, por ser rápida e garantir ao locador o recebimento de três alugueis, caso o locatário deixe de pagar.

“A grande desvantagem deste tipo de garantia para o locador é que normalmente, em uma ação de despejo por falta de pagamento, a demora é muito grande; na maioria dos casos bem mais do que os três meses cobertos na caução. Atualmente a demora tem sido de um ano e meio, no mínimo, para conseguir tirar o inquilino de um imóvel”, complementa o Prof. Scavone.

FIANÇA

A fiança é uma garantia pessoal dada no próprio contrato de locação. No caso de haver a dívida, o fiador deverá responder de alguma maneira, com o patrimônio que tiver. Vale ressaltar que, por lei, não é permitido que se vincule nenhum bem do fiador ao contrato de locação, pois neste caso estaria prevista uma segunda garantia (caução), o que é caracterizado como crime.

No contrato de locação, no caso da fiança, é necessária a assinatura do cônjuge, se o fiador for casado, bem como uma série de documentos e comprovações de renda. Além disso, neste tipo de contrato, o fiador renuncia ao benefício de ordem, ou seja, quando do não pagamento por parte do locatário, o

locador cobrará diretamente do fiador, e este terá que arcar com a dívida da maneira que lhe convier, respondendo inclusive com seus bens.

“A fiança tem algumas vantagens, como não ter custo e ter uma jurisprudência já bem consolidada. Por outro lado, ela não é uma garantia real. O locador pensa que, ao escolher o fiador está pegando os bens dele como garantia, e não é. É uma garantia que é a pessoa que está dando, com o patrimônio que ela tiver, quando houver a dívida. O fiador pode ter imóveis e bens hoje, na assinatura do contrato, mas na hora que precisar exercer a garantia ele pode já não ter mais. E nesse caso, você não recebe. Essa é a desvantagem da fiança. Quem está garantindo é a pessoa, o fiador, e não os seus bens”, comenta o Prof. Scavone.

O fiador só poderá pedir sua exoneração da função no ato da renovação do contrato, por prazo indeterminado. Feita a notificação ao locador, ficará responsável pelo imóvel por mais 120 dias e depois disso, estará livre da responsabilidade. Neste caso, o locador poderá pedir que o inquilino indique outro fiador em até 30 dias.

SEGURO FIANÇA

O seguro fiança é uma modalidade contratada em seguradoras. A apólice cobre eventualmente qualquer problema que o locador tiver com relação ao não pagamento por parte do inquilino e ainda oferece algumas vantagens ao locatário, como encanador, electricista, chapeiro, etc. É muito utilizado no caso de não ha-

De acordo com a legislação vigente, o locador pode exigir do locatário as seguintes formas de garantia locatícia: caução, fiança, seguro fiança e cessão fiduciária de quotas de investimento

ver fiador. Em contrapartida gera um custo, que geralmente é diluído e pago mensalmente.

“O grande problema é que você não tem a garantia que o seguro será renovado. As apólices são feitas geralmente por um ano, enquanto os contratos de locação são normalmente de 30 meses. Ao término de um ano, a seguradora pode recusar-se a renovar o contrato, e neste caso, o locador perde a garantia estabelecida. A seguradora tem a faculdade de recusar a renovação se ela percebe que, passado um ano, o locatário tem dívidas, por exemplo”, acrescenta Scavone.

Em contrapartida, antes do término do contrato, caso não o locatário não apresente as exigências para a renovação do seguro, a seguradora pode entrar com uma ação de despejo por falta de garantia, cláusula presente no contrato, e neste período, o locador continua a receber o valor do aluguel.

“A grande vantagem do seguro fiança é que se o administrador do imóvel, a imobiliária, consegue fazer um seguro fiança e assegurar além do aluguel, os acessórios do aluguel, como IPTU, água, luz, pintura interna, etc. é melhor ainda para o proprietário. Todos estes itens podem ser exigidos, lembrando que quanto mais itens assegurados, mais caro o seguro fica”, acrescenta o Diretor Secretário do CRECISP, Arthur Boiajian.

CESSÃO FIDUCIÁRIA POR QUOTAS DE INVESTIMENTO

A cessão fiduciária surgiu em 2005. É quando o locatário compra letras de câmbio, títulos de dívida pública e ações de empresas de capital aberto e os dá ao proprietá-

rio, como forma de garantia locatícia. É uma modalidade ainda pouco utilizada. Na pesquisa estadual do CRECISP de setembro, levando em consideração capital, interior e ABC, a média de utilização da cessão fiduciária nos contratos de locação foi de 0,21%, sendo que no litoral não houve registro de locadores que optassem por esta modalidade como forma de garantia locatícia.

A NOVA LEI DO INQUILINATO

A nova lei do inquilinato modificou alguns pontos importantes com relação às garantias locatícias. A principal delas, segundo o Prof. Scavone, é a questão da possibilidade de exoneração do fiador ao término do contrato. “Antes disso até era possível, mas era uma interpretação do código civil e alguns juízes admitiam, outros não. Hoje, essa faculdade decorre desta alteração. Então o que ele tem que fazer é simplesmente redigir uma notificação e a partir disso ele fica responsável pelo imóvel por mais 120 dias. O locador pode, por sua vez, notificar o

inquilino para que consiga um novo fiador em 30 dias”. Outra mudança importante foi com relação à possibilidade de liminar de despejo. “A liminar é uma novidade da lei. Se o locatário não apresentar outro fiador no prazo de 10 dias ele fica sujeito à liminar de despejo e desocupação em 15 dias. Essa liminar vale também no caso de não pagamento, não havendo garantia alguma no contrato.” ■



Arthur Boiajian

DICA

Ao ser questionado sobre o que indicaria hoje, para um locador, como sendo a melhor opção de garantia locatícia em um contrato de locação, o Prof. Scavone é categórico em dizer que acredita que não optar por garantia alguma, é o melhor a se fazer.

“Salvo algumas exceções, eu indicaria garantia alguma. Nesse caso você tem a possibilidade de liminar de despejo, em caso de não pagamento. Atualmente é muito melhor você contar com essa possibilidade do que depender do judiciário por um bom tempo, do risco do inquilino permanecer no imóvel e você não conseguir exercer a sua garantia. É melhor você ter a possibilidade de uma liminar para desocupação em 15 dias e ficar sem garantia nenhuma. E eu tenho acompanhado diversos casos e os juízes têm concedido essas liminares em curtos prazos. O problema é a falta de informação. As pessoas continuam fazendo a mesma coisa como se nada tivesse mudado com a alteração da legislação”, finaliza Scavone.

As opiniões podem variar. A mesma pergunta foi feita a Boiajian e sua opinião quanto a qual garantia locatícia indicaria como sendo a mais vantajosa diverge, porém abre caminhos para que o corretor de imóveis pondere os fatos e tome a melhor atitude. “Eu indicaria a um dono de imobiliária alugar por seguro fiança. Apesar de crescer mês a mês, ainda é difícil encontrar alguém que aceite tudo o que é exigido, principalmente o valor, já que corresponde, em média, de 120% a 140% do valor do aluguel, e o pagamento é feito todo ano. Para não ficar com um imóvel parado por meses, eu já aconselhei o locador a pagar 50% do seguro junto com o locatário. Por que a grande garantia do seguro é para o locador, é para o dono do imóvel. Ao dividirem, fica 50% pra cada, leve para um, leve para outro, e o seu imóvel que está vazio, que não está rendendo aluguel nenhum, passa a render aluguel todo mês”.



O Porto Seguro Aluguel substitui com vantagens o fiador. Ele garante o pagamento dos aluguéis e encargos vencidos e não pagos, oferece análise cadastral da própria Porto Seguro e consertos gratuitos ao imóvel, além de permitir ao inquilino pagar o seguro em parcelas mensais. Para sua imobiliária, ele também oferece muitas vantagens:

- Oportunidade de oferecer um serviço diferenciado: o Aluguel Garantido, que assegura ao locador o recebimento dos aluguéis;
- Possibilidade de trabalhar com a exclusiva forma de pagamento em parcelas por meio de fatura mensal. Para isso, fale com o corretor;
- Certeza de recebimento das taxas de administração, mesmo quando o inquilino estiver inadimplente;
- Redução de custos, uma vez que a análise do cadastro e a prestação de serviços emergenciais são realizadas pela Porto Seguro, gratuitamente.

Para mais informações, consulte seu corretor de seguros.



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Aluguel



CORRETORES DE MARÍLIA SÃO HOMENAGEADOS EM SESSÃO SOLENE NA CÂMARA MUNICIPAL

No dia 10 de setembro, os corretores de imóveis de Marília e região foram homenageados pela Câmara Municipal da cidade. A sessão solene foi realizada para comemorar o Dia do Corretor de Imóveis, instituído pela Lei Municipal 5.187/02, celebrado anualmente em 27 de agosto.

Estiveram presentes o vice-presidente do CRECISP, Walter Alves de Oliveira, o vereador Wilson Damasceno, responsável pela indicação para a realização do evento, o presidente da Câmara, Eduardo Nascimento, o delegado sub-regional do CRECISP, Hederaldo Bennetti, entre outros vereadores, corretores e familiares.

Durante o evento, diversos corretores de imóveis foram homenageados em nome de toda a categoria na região, e o vice-presidente do CRECISP, como visitante ilustre do município.

Após a sessão solene, a categoria deu continuidade à celebração em um jantar de confraternização. Receberam homenagens o ex-vereador e atual corretor de imóveis, Walter Luis Cavina, responsável pelo projeto de lei que instituiu o Dia do Corretor de Imóveis como Lei Municipal em Marília, os representantes da Câmara, Wilson Damasceno e Eduardo Nascimento, o vice-presidente Walter Alves de Oliveira, entre outros.

DIA DO CORRETOR DE IMÓVEIS É COMEMORADO EM PRAIA GRANDE

Os corretores de imóveis de Praia Grande e região foram homenageados em um jantar realizado no dia 20 de setembro, em uma churrascaria da região. O evento em comemoração ao Dia do Corretor de Imóveis foi organizado pela Delegacia Sub-regional do CRECISP e pela Associação dos Corretores de Imóveis da Praia Grande e contou com a participação de cerca de 700 pessoas. Além de diversos profissionais da região, estiveram presentes o Presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, o vice-presidente, Jaime Tomas Ramos, o prefeito de Mongaguá, Paulo Wiazowski Filho, o vice-prefeito de Itanhaém, Ruy Santos, o Presidente da Câmara de Vereadores de Mongaguá, Walmir Wiazowski, os conselheiros do CRECISP, Jean Saab e Angelita Esnarriaga Viana, delegados e subdelegados do Conselho, bem como vereadores locais.

“Fico surpreso com a quantidade de corretores e autoridades que estão aqui hoje prestigiando e homenageando a nossa categoria. Estas demonstrações nos levam a crer que a profissão ganha cada vez mais espaço e respeito não só em Praia Grande, mas em todos os municípios do estado de São Paulo”, comentou Viana, em seu discurso.

O vice-presidente, Jaime Tomas Ramos, também enalteceu a categoria em seu pronunciamento. “O sucesso de encontros como esse é a prova de que os profissionais estão unidos e confiantes no desenvolvimento do mercado imobiliário.” O CRECISP agradece a todos os patrocinadores que auxiliaram na realização desta homenagem.



CÂMARA DOS VEREADORES DE PIRACICABA HOMENAGEIA O PRESIDENTE DO CRECISP

No dia 11 de novembro, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, foi homenageado, durante reunião ordinária na Câmara dos Vereadores de Piracicaba, com uma Moção de Aplausos pelos relevantes serviços prestados em prol da categoria dos corretores de imóveis, atingindo mais de 100 mil credenciados. Bruno Prata, vereador responsável pela indicação à realização da Moção, acredita que a homenagem vem expressar o valor do corretor de imóveis. “Os corretores são realizadores de sonhos, muito úteis à sociedade, e vem conseguindo seu espaço graças à administração eficiente do presidente José Augusto Viana Neto, que está sempre fornecendo subsídios a estes profissionais que hoje somam mais de 100 mil e merecem o nosso reconhecimento e apoio”. Em seu discurso de agradecimento, Viana ressaltou a importância da Câmara como elo entre o povo e a administração municipal e também o trabalho do vereador, que assim como os corretores de imóveis dependem da força de seu argumento e de sua capacidade de conversar para realizar o trabalho de forma competente.



CRECISP RECEBE ALUNOS DA ETEC SAPOPEMBA

Com o intuito de promover uma maior integração entre os futuros corretores de imóveis e o Conselho do qual farão parte, o CRECISP recebeu, no dia 5 de novembro, os alunos da turma do 1º semestre do curso de Técnico em Transação Imobiliária da ETEC de Sapopemba.

Maria Aparecida Santos Moura, coordenadora do curso, comentou sobre a importância deste encontro para o aprendizado dos alunos. “Nós aguardávamos com muito entusiasmo e ansiedade por essa oportunidade. É a possibilidade de aproximar a teoria com a prática, então eu acredito que agregue novos valores, amplie o conhecimento dos alunos e faz com que eles tenham uma nova visão não só do trabalho do corretor em si, mas do mercado de trabalho e que tange também à questão da ética e eu acho fundamental”.

Cerca de 22 alunos participaram do evento e foram brindados com vídeos e palestras sobre o funcionamento do Conselho e as atividades já realizadas pelo CRECISP. Os temas abordados foram secretaria, fiscalização e ética e disciplina. Os chefes de departamento Claudia Cavalcante Coelho, Walter Navas e Ademir Lemos Filho, respectivamente, contaram sobre o funcionamento e peculiaridades de cada área. A abertura do evento foi feita por Gilberto Yogui, que falou aos alunos em nome do presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto. O Diretor Tesoureiro finalizou o evento, falando sobre a profissão de corretor de imóveis e sua importância na sociedade.

“Qualquer palestra, qualquer encontro sempre agrega valor no nosso conhecimento, porque é uma oportunidade que temos de tirar dúvidas, trocar informações com os mais experientes e eu espero que não seja a única, que venham outras”, afirmou José Carlos Belleti, um dos alunos presentes e representante da classe.



CONSELHEIRO DO CRECISP RECEBE HOMENAGEM DA ONU

A Associação Brasileira das Forças Internacionais de Paz da ONU (ABFIP ONU) entregou uma condecoração ao conselheiro do CRECISP, Ruberval Ramos Castelo, por sua atuação em prol da cidadania e dos valores de paz e civismo no País. Castelo recebeu a medalha “Cinquentenário das Forças de Paz no Brasil”, destinada a premiar e reverenciar o culto aos nobres atributos daqueles que tenham praticado ações meritórias enaltecedoras do nome da pátria brasileira.

A homenagem se justifica pela importante ação desenvolvida por Castelo, tanto em 2006 quanto mais recentemente. O conselheiro empenhou esforços para arrecadar uma grande quantidade de medicamentos para doação à população da África e do Haiti. “Recortei uma série de reportagens sobre a morte nessas regiões e passei a percorrer os principais laboratórios farmacêuticos em busca de doações de remédios. Eu fiz sem pensar em retribuição nenhuma. Somente porque havia gente morrendo e eu tinha condições de ajudar.”

Ruberval conta que a campanha deu certo. Foram mais de 6 toneladas de medicamentos arrecadados, enviados a esses locais através das Forças e Paz da ONU. “É muito gratificante a sensação de poder ajudar quem precisa”, enfatizou Ruberval.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, parabenizou o conselheiro pela louvável atitude: Se cada um de nós se baseasse em exemplos como esse, certamente muitos problemas mundiais poderiam ser minimizados ou mesmo dirimidos.”



PROFISSÃO DESPERTA GRANDE INTERESSE DE PESSOAS MAIS JOVENS

“O perfil do corretor de imóveis vem sofrendo grandes alterações nos últimos anos.” Com essa constatação o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, saudou os novos profissionais que receberam suas credenciais em Plenária de Compromisso Público, realizada no dia 17 de novembro.

Durante a solenidade, Viana explicou que a média de idade das pessoas que estão ingressando na carreira vem diminuindo, o que indica uma renovação na categoria. “A faixa etária, hoje, está entre 40 e 45 anos. E com a chegada dos mais jovens ao mercado imobiliário, é possível perceber uma reciclagem de conhecimentos e uma grande modernidade na profissão.”

Exemplo disso pode ser dado por Renato, Rodrigues Afonso, que recebeu sua carteira nessa cerimônia. Seguindo a tradição familiar que vem desde seu avô, Renato acompanhou os passos do diretor tesoureiro do CRECISP, Francisco Pereira Afonso, seu pai. “A profissão já é uma tradição na minha família. E por já viver nesse meio há tantos anos acabei tomando gosto e agora está na hora de eu começar também.” Aos 22 anos, o rapaz já tem um bom conhecimento do mercado por conta de acompanhar o pai no dia-a-dia de sua imobiliária, em Guarulhos.

Para o diretor tesoureiro do CRECISP, o interesse do filho pela carreira é motivo de muito orgulho. “A satisfação é enorme. Hoje, um bom corretor de imóveis tem que estar a frente do mercado e conhecer um pouco de todas as áreas. E o fato de ele gostar e se identificar com a profissão que eu optei por exercer, só me traz grande alegria”, finalizou Francisco.

Uma ferramenta de trabalho indispensável para todos os profissionais do **setor imobiliário**



CRECI - 2ª REGIÃO

revista

CRECISP

PUBLICAÇÃO DO CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DE SÃO PAULO



O **CRECISP**, sempre buscando novidades em benefício dos corretores de imóveis, acertou mais uma vez na inovação e, de maneira ousada e criativa, disponibilizou uma forma de comunicação atrativa, com uma leitura dinâmica e diversificada dos assuntos pertinentes ao mercado imobiliário. Enriqueceu o conteúdo de sua publicação com informações atualizadas, criando, assim, uma ferramenta de trabalho para os profissionais imobiliários. Faça parte dessa importante conquista, levando sua informação e comunicação para um mailing exclusivo de leitores ávidos a sua espera.

PARTICIPE!



Reserve já o seu espaço!

11 3685-1795
revistacsp@labelmarketing.com.br
www.labelmarketing.com.br

A união faz a força.



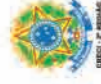
Com a parceria CRECISP Qualicorp, esse ditado faz todo o sentido.

Em parceria com o **CRECISP**, a Qualicorp reuniu os Corretores de Imóveis para oferecer os melhores **planos de saúde coletivos por adesão**, em condições supervaliosas. E fez o mesmo com mais de **140 entidades de classe** em todo o país. A idéia deu certo. E mais de **800 mil pessoas** já se beneficiaram. **Agora é a sua vez.**

Até
30%
mais barato.*

Ligue

0800-777-4004
www.qualicorp.com.br



Medial
SAÚDE

Qualicorp
soluções em saúde

Qualicorp. Líder em planos de saúde coletivos por adesão.