

A revista direcionada para o corretor de imóveis



# CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 10 | Nº 19 | 2017

## FISCALIZAÇÃO

Eficiência e resultados



**CEJUSC**  
Inauguração  
no CRECISP

### CORRETOR

Detalhes que fazem diferença

### CONSELHO

Representantes estaduais

### EM DEBATE

Conheça a Lei 13.097/15

### TURISMO

Embu das Artes

# Cumprindo seu papel

Qual é a verdadeira função do corretor de imóveis? Somente aproximar vendedor e comprador, locador e locatário, sem envolvimento ou comprometimento com o negócio? Estou certo de que aqueles que atuam dessa forma estão fadados a um grande fracasso profissional. Cada vez mais, o corretor de imóveis tem que tomar consciência de que seu papel na sociedade é, fundamentalmente, o de proteger as partes envolvidas. E quando falo em proteção, incluo no termo as questões jurídicas, documentais e estruturais que envolvem uma propriedade, dentre outras.

O profissional que se dedica à corretagem é responsável pelo fornecimento de todas as informações acerca do negócio, esclarecendo as partes sobre possíveis riscos, irregularidades, problemas com documentação, disputas por heranças, e demais pontos que influenciam no fechamento do contrato, como a simples existência de uma feira na rua do imóvel.

Além disso, sua atitude perante os colegas deve ser de respeito e ética, sem ultrapassar o que determina a legislação que rege a profissão. No que tange às placas de venda, por exemplo, é condição fundamental que o

corretor faça seu anúncio em uma propriedade que já tenha uma placa afixada, somente se tiver notificado o outro colega de que irá fazê-lo e, apenas, se contar também com uma autorização do proprietário para a divulgação.

A imagem que a sociedade tem da categoria é o reflexo daquilo que nós mesmos transmitimos. E é esse trabalho ético e organizado que poderá sedimentar a importância do profissional corretor de imóveis para o mercado imobiliário!

Boa leitura e bons negócios.



**Corretor de Imóveis**  
**José Augusto Viana Neto**  
Presidente | CRECISP

# Corretores de lançamentos

PRESIDENTE VIANA DESTACA A IMPORTÂNCIA DESSES PROFISSIONAIS PARA A ECONOMIA DO PAÍS

Eles conseguem enxergar à frente de seu tempo. Alguns atuam como verdadeiros desbravadores, descobrindo novas áreas e as oferecendo a seus clientes, também dispostos a participar do crescimento de novas cidades. São muitas as histórias desses profissionais da corretagem que se empenharam no desenvolvimento de inúmeras regiões do País, estimulando a vinda dos primeiros investidores e o início da urbanização.

E atualmente, ao realizarem sua atividade junto aos plantões de imóveis de lançamentos, muitos desses corretores preservam esse mesmo espírito, e se engajam na comercialização de empreendimentos em bairros ainda pouco habitados, realizando o sonho de muitas famílias, gerando emprego e renda e movimentando o mercado das novas incorporações.

Centenas de municípios, tanto no Estado de SP como em todo o Brasil, cresceram ao longo dos anos, por intermédio do trabalho dos corretores e do interesse dos investidores. Esse fato se comprova quando se identifica que, em determinadas regiões de um município, por exemplo, há proprietários que são todos de uma única cidade. Isso porque os corretores de imóveis também, no passado, quando dis-

punham de prédios em lançamento, viajavam para outros municípios, se hospedavam em hotéis, e lá, através de folders, fotografias, e propagandas, negociavam naquelas regiões. Além disso, há também vários loteamentos em que se encontram agrupamentos de pessoas de determinadas localidades, graças ao trabalho de divulgação e intermediação dos corretores.

Na verdade, esses profissionais do mercado imobiliário dos primeiros tempos não tinham outra alternativa a não ser enfrentar esses desafios e conquistar seus objetivos. E se naquela época a meta principal era a ocupação de novas regiões, trazendo novas possibilidades às comunidades nascentes, hoje os obstáculos continuam a ser vencidos. A alta nos estoques, a crise econômica que esvaziou os plantões, a disputa por clientes, a injustiça da roleta... Enfim, mudou o cenário, mas as dificuldades ainda permanecem desafiando o dia a dia desses profissionais.

Com fibra, liderança e muito trabalho, eles, certamente, seguirão como novos bandeirantes do progresso, levando crescimento e desenvolvimento a bairros distantes, a cidades desconhecidas. Sempre com o pioneirismo constante que marca a história dessa categoria.





 <b>Fale Conosco</b>	O Leitor tem a palavra	05
 <b>Giro Imobiliário</b>	Notícias do mercado	06
 <b>Corretor</b>	Informações	07
 <b>Conselho</b>	Membros	08
 <b>Bate-papo</b>	Comprar ou Alugar?	12
 <b>Em debate</b>	Lei 13.097/15	15
 <b>Profissionalização</b>	Capacitação	17
 <b>Cidadania</b>	CEJUSC	18
 <b>Novidade</b>	Inauguração	20
 <b>Evento</b>	Plenárias	22
 <b>Avaliação</b>	Salvador	23
 <b>Capa</b>	Fiscalização	24
 <b>Artigo</b>	Corporativos	27
 <b>Turismo</b>	Embu das Artes	29
 <b>Destaque</b>	Parceria	32
 <b>COAF</b>	Declaração	33
 <b>Artigo</b>	Negociação	35
 <b>Aconteceu</b>	CRECISP	36

#### DIRETORIA

**Presidente:** José Augusto Viana Neto  
**Vice-Presidente:** Jaime Tomaz Ramos  
**Vice-Presidente:** Gilberto Y. Yogui  
**Diretor Secretário:** Arthur Boajian  
**Diretor 2º Secretário:** Ruberval Ramos Castello  
**Diretor Tesoureiro:** Francisco Pereira Afonso  
**Diretor 2º Tesoureiro:** Isaura Aparecida dos Santos

#### Conselho Fiscal:

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

Suplentes: Antonio Marcos de Melo, Neiva Sueli Pivetta, Rosângela Martinelli Campagnolo

#### Conselheiros:

Adalberto F. Pellicciari, Ana A. De Finis Pagnano, Angelita E. Viana, Antonio Marcos de Melo, Arthur Boajian, Ben-Hur Paes da Silva Junior, Francisco P. Afonso, Gerivaldo F. da Silva, Giasone A. Cândia, Gilberto Y. Yogui, Isaura A. dos Santos, Jackson Carlos Franco, Jaime Tomaz Ramos, Jean Saab, José Augusto Viana Neto, Luiz Antonio Pecini, Luiz Carlos Kechichian, Luiz Roberto de Barros, Marcus Ortega Bonassi, Neiva Sueli Pivetta, Roberto N. Capuano, Rosângela M. Campagnolo, Ruberval R. Castello, Sabino Sidney Pietro, Valentina A. F. Caran, Wagner Artuzo, Willian Lourenço de Andrade

Suplentes: Adelino A. Andrade Jr., Agostinho Rodrigues Praça, Aida Maria Alves Costa Marques, Antonio Pinto de Souza, Bento Julio Guidini, Douglas Vargas, Edeli Maria Azzi Savioli, Evandro Luiz Carbol, Gelson José Faria, Ivo Sanches, José Augusto Sasso, José Renato Dos Santos, José Rodrigues Pinto Zacarias, Luiz Sergio Cardenuto, Magali Aparecida dos Santos, Manoel Kenji Chikaoka, Marcio Gomes Leiteiro, Maria Clara Hashimoto, Maria Regina de Castro Busnelo, Nelson Olimpio Sais, Paulo Afonso Tommasiello, Pedro G. Kassab, Roberto C. P. K. Moura, Rosa Maria Eiras, Valdir Donisete Jacomini, Wagner Alfredo D'Almeida

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

#### Jornalistas Responsáveis:

Sonia Servilheira (MTb 20.261)  
 Simone Nitoli (MTb 28.850)  
 César Miranda (MTb 28.602)  
 Jully Gomes (MTb 1.795/CE)

#### Diagramação:

Marian Castello Branco Leal

#### Fotos/Imagens:

Carlos Alberto Rios Fernandes, Felipe Arruda, Gilberto Nobutoshi Hashigushi

freemage.com  
 freepik.com

**Tiragem:** 120 mil exemplares

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



### Curso de Perito Judicial

Foi com muita satisfação que o CRECISP recebeu inúmeras mensagens de corretores de imóveis, tanto do Estado de SP como de diversos outros locais do País, com elogios sobre a iniciativa do Conselho de disponibilizar o curso de Perito Judicial.

O recurso pode ser utilizado em todo o Brasil e despertou grande interesse nos profissionais. Na primeira turma, houve 4.083 inscritos. Para a segunda turma, que foi ministrada em abril, o CRECISP recebeu inscrições de 10.175 profissionais.

E para a terceira turma, houve 4.102 inscrições de corretores de todo o Brasil.

O presidente Viana agradece pela participação dos colegas e convida a todos a continuarem aprimorando seus conhecimentos por essa ferramenta on line que facilita o dia a dia e otimiza o tempo dos profissionais.

Acho muito justo parabenizar o CRECISP pela iniciativa de proporcionar essa grande oportunidade aos corretores. Trata-se de um curso valioso para nossa profissão e com custo de mercado que é justo, porém elevado para muitos colegas, principalmente no momento delicado que passa nosso país.

Com isso, o CRECISP democratiza a informação, tornando viável o crescimento profissional daqueles que são comprometidos e lutam para superar os desafios desta apaixonante profissão, pela qual optei recentemente.

Obrigado!

**Wagner Souza - Creci 164.835-F**

### Fiscalização no Litoral

Parabéns a toda a equipe de fiscalização. Colocamos sempre em Jornais Locais a importância de estar negociando com corretores devidamente credenciados. Sempre oriento os proprietários para que não deixem aos cuidados de zeladores, pois isso, além de ser exercício irregular na profissão, o Condomínio pode ter problemas futuros com porteiros e/ou zeladores. Apoio 100% a atuação do CRECISP no tocante à constante fiscalização, exterminando esses que se passam como corretores de imóveis.

**L.C.Ferraz**

**Coordenador de Divulgação (Delegacia Caraguatatuba) - Creci 86.555-F**

### E-mail @creci.org.br

Parabéns a toda a administração pela iniciativa. A cada dia, o CRECISP evolui e fica mais forte e respeitado. Precisamos ter realmente amparo na lei, respal-

do, ou seja, só o Conselho mesmo para lutar pelo direito e colocar o dever do corretor que leva a profissão a sério!

**Tarciso Rodrigues Silva - Creci 157.209-F**

### Audiência com o MP

#### (Parceria para avaliação de imóveis)

Mais uma iniciativa inteligente e importante para ambos os parceiros. Parabéns, presidente Viana.

**Nelson Necco Plotek - Creci 90.325-F**

### CEJUSC no CRECISP

O dinamismo do Presidente Augusto Viana coloca o nosso Conselho em evidência ao prestar benefícios a sociedade, parabéns pela iniciativa.

**Adelino Augusto Jr. - Creci 35.052-F**

### Atendimento Poupatempos

Atendimento perfeito. Cinco Estrelas

**Daniel Coelho Luchetti - Creci 150.994-F**

Gostaria de parabenizar os funcionários Kátia e Erivelton do Creci. Prestativos, atenciosos, profissionais!!! Eficientes!! São pessoas assim que o nosso país precisa para crescer!!! Foi o melhor atendimento que tive! Parabéns!

**Roseli Ferreira da Silva - Creci 72.770-F**

Gostaria de parabenizar toda a equipe que atende no CRECISP do Poupatempo Unidade Santo Amaro: Ed Carlos, Erivelton, Inês e Kátia. É através de pessoas assim que constatamos o que é o bem servir. Parabéns. Gostaria muito que essas poucas palavras se tornassem públicas.

**Fernanda Natália José - Creci 172.930-F**

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

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

## CONSULTA PÚBLICA

O Serviço Florestal Brasileiro (SFB) lançou o módulo de consulta pública do CAR (Cadastro Ambiental Rural) que permite acessar pela internet dados dos imóveis rurais cadastrados em todo país. O CAR, ferramenta de monitoramento do cumprimento das regras do Código Florestal, serve como uma espécie de “carteira de identidade ambiental” da propriedade, apresentando dados sobre a área de produção e vegetação nativa dentro dela.

De acordo com o código, toda propriedade precisa manter e/ou recuperar áreas de reserva legal e preservação permanente (APP). É obrigatório que o proprietário mantenha uma área de vegetação nativa para contribuir com a biodiversidade local, e que proteja locais específicos, como lagoas e nascentes de rios, de acordo com determinações para cada uma dessas Áreas de Preservação Permanentes detalhadas no código. O CAR é o principal instrumento que permite fiscalizar o cumprimento dessas regras e auxiliar a adequação das propriedades que não estão regulares. Por meio de informações cadastrais e imagens de satélite, é possível ver se há desmatamento onde não deveria e se houve mais desmatamento de um ano para o outro – ou, ao contrário, se o proprietário começou a recuperar áreas irregulares.

**Fonte: [www.oeco.org.br](http://www.oeco.org.br)**

## ALUGUÉIS

Com a disparada nos preços dos aluguéis de imóveis, cada vez mais brasileiros têm dedicado parte considerável de sua renda para morar. De acordo com os dados da Síntese de Indicadores Sociais do IBGE, 32% dos brasileiros que vivem em residências alugadas comprometem mais de 30% de sua renda com o aluguel, valor considerado “ônus excessivo” pelo instituto. Em 2005, 24,3% comprometiam mais do que 30% com o valor do aluguel. O dado reflete a disparada nos preços dos aluguéis no país.

**Fonte: Folha de S. Paulo**

### Bem de valor

Um estudo da consultora Savills diz que, todas juntas, as propriedades do mundo somam perto de US\$ 230 bilhões. Os preços globais dos ativos imobiliários subiram 5% no último ano, fazendo com que o valor total das propriedades no planeta tenha aumentado de US\$ 217 bilhões no início de 2016 para US\$ 228 bilhões no final do ano.

O imobiliário global, de acordo com o relatório da consultora, é a classe de ativos mais valiosa. O valor de todo o ouro já minado ao longo da história representa somente US\$ 6,5 bilhões.

**Fonte: [www.idealista.pt](http://www.idealista.pt)**

## CONTROLE DE GASTOS

Além da transparência, a utilização do pregão, na forma eletrônica, como modalidade de licitação do tipo menor preço, nas compras do CRECISP, tornou efetivamente mais eficiente e barato o processo licitatório, por permitir a simplificação de muitas das etapas burocráticas que tornavam morosa a contratação com a administração pública.

Confira as últimas licitações realizadas pelo Conselho. Para ter acesso aos editais, basta acessar o portal [www.crecisp.gov.br](http://www.crecisp.gov.br)

Aquisição de material elétrico, equipamentos audiovisuais e impressoras

Contratação de serviços de rastreamento e monitoramento veicular

Contratação de pessoa jurídica que em seu objeto social contemple serviços de guarda, armazenamento, conservação, arquivamento e gerenciamento de arquivos

Contratação de empresa para prestação de serviços contínuos de manutenção de bebedouros elétricos, para atender a sede do CRECISP, Delegacias Seccionais, Sub-Regionais

Contratação de empresa especializada para serviços de dedetização, desinsetização, desratização, prevenção contra cupins e desalojamento de morcegos e pombos

Contratação de empresa para prestação de serviços de impressão da revista

# Detalhes:

## informação faz a diferença

SAIBA O QUE É PRECISO PARA NÃO DECEPCIONAR O CLIENTE

Você acredita que para ser um bom corretor basta saber apresentar um imóvel e elaborar o contrato? Se sua resposta foi sim, você pode estar na contramão do que seus clientes esperam. O profissional que tem como objetivo transmitir credibilidade precisa muito mais do que isso para fazer a diferença no mercado imobiliário. Faz parte das funções do corretor conhecer as regras de financiamento, as taxas de juros, detalhes que rondam o imóvel. E se a casa ou apartamento for um mau negócio? O profissional tem a obrigação de explicar

aos interessados os pontos positivos e negativos sob pena de ser punido ética e disciplinarmente pelo Conselho e também responder civilmente por perdas e danos. É Lei e está no Código Civil.

Existem ainda algumas informações que até parecem irrelevantes, mas que podem deixar o corretor em "maus lençóis" se ele não tiver conhecimento. Exemplos disso são dados do bairro, perspectivas de valorização, preço do metro quadrado cobrado na região, se há segurança, vizinhança, comércio local entre outros.

### Quem está comprando, com certeza, vai perguntar e você "tem que saber":

- Se há previsão de futuros gastos com obras imprescindíveis
- Se tem problemas de vazamento
- Se passou por reforma
- Se já há preparo para ar condicionado
- Se é ensolarado
- Valor de IPTU e condomínio
- Se há contas em atraso
- Se existem contas de consumo individualizadas
- Idade do imóvel
- Motivo da venda
- Se o condomínio tem regras e se são cumpridas; se existem dívidas que podem recair também sobre o novo proprietário
- Se há processos contra o condomínio
- Se o uso das vagas é definido por sorteio e a periodicidade
- Informações sobre a permissão ou não de animais de estimação nas unidades
- Se há feira livre na rua, mercados, comércio, escolas na região
- Perfil dos vizinhos
- Se já aconteceu algum crime nas redondezas, se há policiamento
- Se o antigo dono responde a processos, se o imóvel está em inventário, se há pendências judiciais
- Características da construção

**Importante lembrar que essa lista não termina aqui. Seria impossível elencar todas as informações e detalhes que você deve ter ciência para passar a seu cliente.**

#### No Banco:

- O que é necessário para conseguir um financiamento
- Taxas cobradas e cálculos da primeira e última parcelas, se o cliente tiver interesse
- Renda exigida
- Total de gastos com cartório para registro do imóvel
- Impostos que vão incidir na transferência

ENFIM, CONHEÇA BEM O IMÓVEL QUE VOCÊ ESTÁ TRABALHANDO. FAÇA UMA EXCELENTE APRESENTAÇÃO E VOCÊ ESTARÁ A CAMINHO DE FECHAR UM BOM NEGÓCIO!

# Um grupo a todo vapor

DELEGADOS E MEMBROS DE COMISSÕES SE EMPENHAM EM PROL DA SOCIEDADE

**A**branger o Estado de São Paulo e atuar com competência no mercado imobiliário não é tarefa fácil. O CRECISP é o Conselho com o maior número de corretores e imobiliárias do País e, por essa razão, depende não somente do empenho de seus funcionários como também da colaboração voluntária de todos os membros de comissões e grupos de trabalho para ser efetivo em sua missão primordial de fiscalizar e disciplinar o exercício profissional.

Desde o início da gestão, o grupo de representantes do CRECISP também ganhou novos membros em várias instâncias. Gente disposta a mostrar o valor dos corretores de imóveis e a dignificar ainda mais a profissão perante toda a sociedade. As Comissões e Grupos de Trabalho se dividem da seguinte forma:

- **Comissão de Ética e Fiscalização Profissional (Cefisp):** responsável pela dinâmica no julgamento dos Processos Administrativos, relacionados ao Exercício Ilegal da Profissão, e Disciplinares.

- **Junta de Conciliação (Jucon):** com o objetivo de promover a conciliação entre as partes envolvidas, em situações que podem ser solucionadas evitando processos que consumiriam muito tempo.

- **Comissão de Análise de Processos Inscricionários (Coapin):** tem como tarefa opinar quanto à regularidade ou não dos processos de pedidos de inscrição de Pessoas Físicas e Jurídicas no CRECISP.

- **Comissão de Loteamentos e Desenvolvimento Imobiliário:** Tem como responsabilidade a conceituação de loteamentos irregulares e clandestinos, exemplificando suas características e promovendo a aproximação dos profissionais com os órgãos públicos locais.

- **Grupo de Trabalho Social (GTS):** responsável pela organização de Campanhas e ações de solidariedade, tais como Doação de Sangue, Agasalho e Brinquedos.

- **Grupo de Trabalho da Mulher Corretora:**





destacar a posição feminina no segmento imobiliário, e promover eventos que busquem ressaltar a categoria.

- **Grupo de Divulgação:** Reforçar a atividade e a profissão perante os veículos de comunicação, posicionando o Conselho como fonte de informação sobre o mercado à sociedade.

- **Grupo de Informática:** atualizar os corretores a respeito das principais tecnologias disponíveis, incentivando os inscritos à sua utilização.

- **Grupo de Pesquisa:** Promover a participação de corretores e imobiliárias no fornecimento de dados à pesquisa CRECISP, fazendo com que esse material seja abrangente e informativo à toda categoria e à toda a sociedade.

- **Grupo de Avaliadores Mercadológicos:** grupo recém-instalado pelo CRECISP, com o intuito de realizar perícias de avaliação mercadológica, quando solicitado, perante os Tribunais, Ministérios, Aduanas e demais órgãos públicos solicitantes.

### Conheça um pouco mais sobre as Delegacias e seus membros em todo o Estado:

**Araçatuba:** Abrange 71 municípios da região Noroeste do Estado de SP. Atualmente, respondem pela Delegacia Sub-regional, o delegado Izaías Bittencourt Dias Sobrinho, e o subdelegado Aldo Belantani Filho. São 75 corretores voluntários que atuam nas Comissões e Grupos de Trabalho da região.

**Bauru:** O delegado sub-regional Carlos Eduardo Muniz Candia e o subdelegado Carlos Alberto Tojeiro Damiani coordenam as atividades nos 62 municípios abrangidos pela Delegacia de Bauru, a cerca de 330 km de distância da Capital. A sub-regional conta com 77 membros de comissões e grupos de trabalho.

**Campinas:** Os 94 corretores que fazem parte das equipes de trabalho do CRECISP estão espalhados entre as 16 cidades que compõem a estrutura da Delegacia do Conselho. Em Campinas, respondem pela Sub-regional o delegado

José Carlos Sioto e o Subdelegado Waldemar Reinaldo Biondi.

**Caraguatatuba:** Maria Herbene de Moura está à frente da Delegacia Sub-regional de Caraguatatuba, ao lado do subdelegado Nelson Liberato de Oliveira. Quatro cidades fazem parte da estrutura da Sub-regional e 52 corretores se dividem entre as comissões de trabalho locais.

**Franca:** A sub-regional de Franca congrega 20 municípios e conta com 61 membros de comissões e grupos de trabalho na região. Os corretores de imóveis Walber Almada de Oliveira e Marcos Antonio Parra ocupam os postos de delegado e subdelegado sub-regionais.

**Guarulhos:** Dezesesseis cidades integram a Delegacia, composta ainda por 110 membros de comissões e grupos de trabalho. Essa estrutura é comandada pelo delegado sub-regional Do-



nizete de Araújo Branco e pelo sudelegado Roberto Najar Ferreira.

**Itu:** A cidade dos contrastes conta com uma delegacia que abrange 9 municípios do entorno e 57 corretores atuantes nos grupos de trabalho da região. São responsáveis pela sub-regional o delegado Newton de Loyolla Pereira e o subdelegado Carlos Roberto Benedetti.

**Jundiaí:** Em Jundiaí, 24 cidades estão na área de abrangência da Delegacia. São 110 membros de grupos de trabalho e comissões que atuam em consonância com o delegado sub-regional, Carlos Alberto Galvão, e com o subdelegado, Thiago Priosti Coelho.

**Marília:** O delegado sub-regional, Hederaldo Joel Benetti, e o subdelegado, Valter Luiz Cavina, coordenam a Delegacia que conta com 50 municípios. Fazem parte dos grupos de trabalho e comissões 65 corretores de imóveis da região.

**Osasco:** A delegacia sub-regional reúne 16 municípios e 165 corretores de imóveis atuam como voluntários nos grupos do Conselho. A corretora de imóveis Ilda Madalena Credidio Correa está à frente como delegada sub-regional, ao lado do subdelegado Marcelo Monteiro da Rocha.

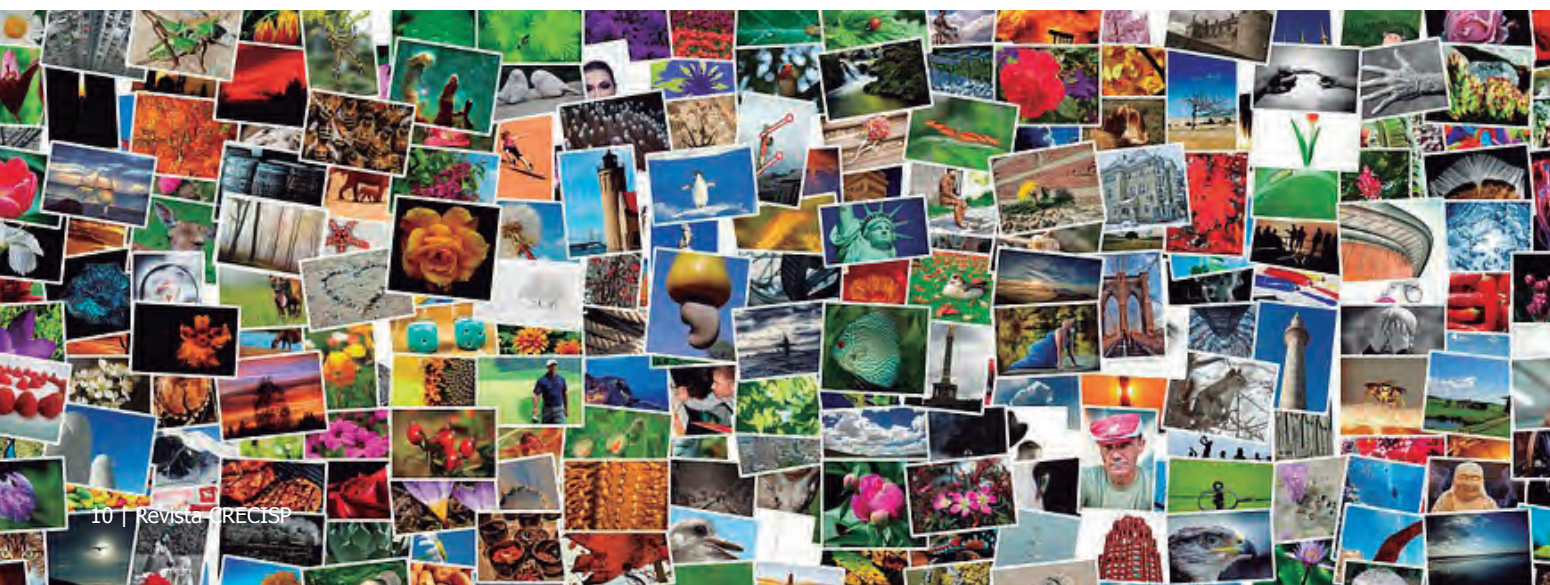
**Piracicaba:** 21 municípios fazem parte da delegacia sub-regional de Piracicaba e o delegado sub-regional José Carlos Masson, ao lado da subdelegada Therezinha Maria Serafim da Silva, representam o Conselho, juntamente com os 80 membros de comissões da entidade.

**Praia Grande:** Dezesete cidades fazem parte da Delegacia Sub-regional de Praia Grande. Além do delegado sub-regional Paulo Wiasowski e do subdelegado Ricardo Actis Peres, 164 representantes compõem o grupo de corretores de imóveis da regional.

**Presidente Prudente:** Localizada a Noroeste do Estado, a delegacia sub-regional abrange 55 cidades no entorno e 63 membros de comissões e grupos de trabalho compõem a estrutura. Os corretores de imóveis Alberico Peretti Pasqualini e Renato Cesar Telli ocupam os cargos de delegado e subdelegado sub-regional, respectivamente.

**Ribeirão Preto:** José Augusto Gardim é o delegado sub-regional e atua ao lado do subdelegado, Délcio Nakamura. Os membros de comissões e grupos de trabalho somam 111 corretores de imóveis.

**Rio Claro:** A delegacia sub-regional está sob o comando do delegado Marcos Paulo Ferro, e do subdelegado Ricardo Ferrari. Na cidade, 75



profissionais atuam como voluntários em prol da categoria. Fazem parte da sub-regional 23 cidades vizinhas.

**Santo André:** Na região do Grande ABC, o CRECISP conta com 41 membros que fazem parte da estrutura, ao lado do delegado sub-regional Rubens Robervaldo Martins dos Santos, e da subdelegada, Sueli Aparecida Michelim Antonio. Sete municípios são abrangidos pela regional.

**Santos:** A Baixada Santista reúne 5 municípios e 71 corretores fazem parte das comissões de trabalho da região. O delegado sub-regional é Carlos Manuel Neves Ferreira e o subdelegado, Alfredo da Silva Coelho Júnior.

**São Carlos:** A estrutura da sub-regional conta com 89 profissionais de comissões e 31 municípios. Respondem pela Delegacia Wendercon Matheus Júnior e Emídio Machado, respectivamente, delegado e subdelegado sub-regional da cidade.

**São José do Rio Preto:** Luiz Gonzaga de Andrade e Sidnei Rodrigues de Moura ocupam os cargos de delegado e subdelegado sub-regional, respectivamente. Em Rio Preto, o CRECISP conta com 43 membros de comissões e grupos de trabalho e a delegacia abrange 77 cidades circunvizinhas.

**São José dos Campos:** Situada no Vale do Paraíba, a delegacia abrange 35 municípios e 126 corretores respondem pelas ações dos grupos e comissões do CRECISP. A sub-regional é comandada pela delegada Marina Bandeira.

**Sorocaba:** Cristiane Jordão Araújo e Iwao Kawaye respondem pela Delegacia, instalada no Poupatempo do Município, como delegada e subdelegado. O grupo é composto por 78 corretores voluntários e reúne 41 cidades vizinhas.

### **Sede e Seccionais**

São 316 membros de Comissões e além da Sede, a Capital conta com 7 Postos de Atendimento em Associações Comerciais da cidade.

Centro: Subdelegado Fabio Roberto Capuano;  
Leste: Delegado Nelson Caldini e Subdelegado Rafael Antunes Zuconelli

Norte: Delegado Manoel Martins da Silva e Subdelegado Plínio Lins Nakamura

Oeste: Delegado Marcos Oscar Fontes e Subdelegado Edgard de Souza Lemos

Sul: Delegado Douglas José Gerard e Subdelegado Antonio Benedito Leite Souza

O CRECISP conta ainda com postos nos Poupatempo Itaquera, São Bernardo do Campo e Santo Amaro, bem como nas Associações Comerciais de Mogi das Cruzes, Americana, Itatiba, Ferraz de Vasconcelos e São Vicente.



# Comprar ou alugar? O que compensa?

Em tempos de crise, como aconselhar seu cliente da maneira correta? Afinal, o que é mais conveniente: comprar ou alugar um imóvel? É sobre esse assunto que o Bate Papo da Revista CRECISP conversa com o professor de Economia e vice-presidente da Ordem dos Economistas do Brasil, José Dutra Vieira Sobrinho.

Para quem necessita de um imóvel para morar ou mesmo para estabelecer um comércio, no momento atual do País, é melhor comprar ou alugar?

**Professor Dutra:** Estou nesse mercado financeiro há mais de 40 anos e acho que posso afirmar, sem muita chance de errar que, talvez, essa época seja a mais difícil para se responder a essa pergunta. Invariavelmente, todas as pessoas que falam sobre alugar ou financiar um imóvel colocam hoje a palavra depende na frente. Sempre depende, e hoje, mais do que nunca, depende.

Vamos imaginar que uma pessoa tenha, por exemplo, o dinheiro disponível para comprar à vista e esteja com essa dúvida: compro à vista ou alugo o imóvel? É preciso considerar o seguinte: se eu comprar à vista, retiro meu dinheiro de uma aplicação. Imagine que o imóvel custa R\$ 1 milhão ou R\$ 800 mil. Eu retiro esse dinheiro, fico sem nada, zero meu saldo e, portanto, não vou ter nenhum rendimento, e compro o imóvel.

Será que não seria melhor alugar um imóvel? Na faixa de R\$ 800 mil a R\$ 1 milhão de valor de mercado, vou pagar de aluguel algo em torno de R\$ 3.500 a R\$ 4 mil por mês. Enquanto isso, o meu dinheiro ficaria aplicado a uma taxa, hoje, com rendimento da caderneta de



poupança, de 0,6%. Isso daria R\$ 6 mil/mês na poupança. Também vale lembrar que a pessoa não precisaria, necessariamente, aplicar na poupança. Pode-se aplicar em outra modalidade que tenha uma rentabilidade maior, como

por exemplo, o Tesouro Direto que, além de pagar relativamente bem, também tem garantia. Portanto, a dificuldade de resolver uma questão como essa é exatamente pela situação que vivemos, em um mercado em que temos expectativas de recuperarmos uma relativa normalidade. Espera-se que a economia se desenvolva mais, que melhorem as relações de emprego. Mas em compensação, as taxas de aplicação nas diversas modalidades, seguramente, cairão, como já está acontecendo.

**Aí, já passa a compensar, então, a aquisição?**

**P.D.:** Exatamente. Vamos imaginar a situação em que a pessoa está em dúvida e resolve esperar e comprar depois. Só que, na hora em que ela espera um pouco mais para comprar aquele imóvel que ela pagaria em torno de R\$ 1 milhão, se a situação se normalizar e a expectativa em relação à economia melhorar, seguramente ela vai ter uma rentabilidade menor do dinheiro aplicado, porque a tendência é que as taxas de juros caiam. Além disso, o imóvel pode subir! Se ela deixar para comprar depois, daqui a um ano, o imóvel seguramente terá uma valorização, que pode chegar a 10%, 20%. Assim, ao final de um ano, o imóvel que custava R\$ 1 milhão, vai custar R\$ 1,2 milhão! Então, é claro que tudo é muito relativo.

**Uma família que opte por pagar um aluguel, pois não tem condição de comprar um imóvel à vista, isso a distancia do sonho da casa própria?**

**P.D.:** O sonho do brasileiro é ter sua casa. O primeiro sonho, do adolescente, é o carro. E depois, quando vamos assumindo mais responsabilidades, passamos a pensar na casa. Muita gente acha que pagando um aluguel, esse dinheiro morre. Se eu compro o imóvel e pago uma prestação mensal, que seguramente será maior que o aluguel, esse imóvel será meu. Ele sabe que, em termos de valor, o patrimônio dele aumentou. O importante é que quando as pessoas pensam em um imóvel próprio, pensam: "É meu, posso ampliar ou reformar do jeito que eu quiser!" Essa é a razão maior que leva as pessoas a pensarem na aquisição.

**Quando um comerciante monta uma loja em um imóvel alugado, o dono daquele imóvel não**

**seria quase um sócio do comerciante?**

**P.D.:** Levando em consideração uma tendência, particularmente, se eu tivesse que adquirir ou alugar um imóvel para fins comerciais, eu alugaria. Hoje, a quantidade de imóveis comerciais disponíveis para aluguel é enorme. Com isso, os alugueis caíram bastante. Eu aconselharia a opção pelo aluguel, também pela própria instabilidade da economia. Em relação à própria tendência do mercado, das mudanças de tipos de atividades. Ouvi de uma pessoa de muito gabarito que, as crianças que estão nascendo hoje vão trabalhar em atividades que ainda não existem hoje! Como as transformações ocorrem em intervalos cada vez mais curtos, então pode mudar radicalmente, por exemplo, uma atividade comercial em que você vá se meter hoje e que, dentro de 5 anos, já tenha deixado de existir. Então, no caso específico do comércio, eu partiria para o aluguel.

**É arriscado se descapitalizar para comprar um imóvel?**

**P.D.:** Se eu vou comprar um imóvel no valor, por exemplo, de R\$ 800 mil e eu tenho esse recurso para adquirir à vista, na hora que eu faço essa transação e compro, o meu saldo no banco cai a zero. E aí, as pessoas estão pensando muito no seguinte: "Esses R\$ 800 mil são uma garantia para mim!" Mas vamos pensar que esse dinheiro esteja aplicado em uma modalidade garantida, como no Tesouro, por exemplo, ou na caderneta de poupança... Por que a caderneta de poupança é a modalidade mais procurada no país? É a mais conhecida e aquela em que o cidadão mais confia! Embora tradicionalmente venha pagando menos do que as outras modalidades como aplicação direta em certificado de depósito bancário ou aplicação no tesouro direto, ele confia mais na poupança! A tendência, em um futuro próximo, é a caderneta de poupança competir com outras modalidades e isso poderá ocorrer no curto prazo, porque a tendência é de que os juros caiam. A previsão para dezembro é de que a Selic atinja 8,5% e com isso muda a regra de critério de rendimento, que passa a ser 70% da taxa da Selic. Essa taxa Selic a que eu me refiro é a anunciada pelo Banco Central, através daquela reunião que o Copom realiza a cada 45

dias. Então, vai ser com base nessa taxa, que hoje está em 10,25% mas que em dezembro, provavelmente, estará em 8,5%. Assim 70% de 8,5% você vai ter 5,95% ao ano, o que não dá 0,5% ao mês! Então a tendência é que todas as aplicações financeiras passem a render menos, inclusive o tesouro, e a poupança passe a ser mais competitiva, na medida em que a Selic caia.

**Se um cliente tem o sonho de morar na praia e vive na cidade. Vale a pena se desfazer de um imóvel próprio, no valor aproximado de R\$ 300 mil, na cidade, e com o rendimento pagar um aluguel e ir morar na praia?**

**P.D.:** Eu acho que, antes de tudo, vale a pena lutar pelo sonho. Se a pessoa deixar o dinheiro na poupança, R\$ 300 mil, o rendimento hoje será de, aproximadamente, R\$ 1.500. Se ela alugar uma casa na praia no valor menor que R\$ 1.500, acho que vale a pena. É um risco muito pequeno e ela deve valorizar seu sonho.

**Os preços dos alugueis estão favoráveis?**

**P.D.:** Sim, estão relativamente baixos. Acho que, para haver uma recuperação em termos de valor de aluguel é necessária uma recuperação financeira e acho que isso vai ser lento. Não acredito que isso mude substancialmente em poucos meses. Pode mudar, mas com o tempo, com a recuperação da economia que, fatalmente, trará uma valorização imobiliária, mas também trará um aumento do aluguel.

**O que compensa mais, usar um capital disponível para comprar um imóvel ou usar um crédito imobiliário?**

**P.D.:** Muita gente se pergunta isso: eu tenho dinheiro para comprar um imóvel à vista, mas é melhor comprar com esse dinheiro ou pegar um financiamento? Em um financiamento, hoje, a taxa média é em torno de 0,85% ao mês, o que equivale a, aproximadamente, 10,5% ao ano. Em contrapartida, se você aplica o dinheiro, a sua rentabilidade líquida já, não importa a modalidade em que você vá aplicar, seguramente, será bem inferior a 0,85% ao mês. Então, nesse caso, o que você não deve fazer é

deixar o dinheiro aplicado e optar pelo crédito porque isso vai te custar mais. Nessa hipótese, excluindo aquela insegurança que nós normalmente temos, de desembolsar todo o dinheiro e comprar à vista, e ficar sem o depósito que a pessoa entende que é uma garantia para uma emergência, é melhor comprar à vista, sem dúvida alguma, em função do custo. E em termos de evolução do preço do imóvel, de valorização, se você comprar a prazo ou à vista, não importa. Nos dois casos, o imóvel é seu, e se houver valorização, você não precisa se preocupar com isso.

**A aquisição de um imóvel como investimento para locação está compensando?**

**P.D.:** Realmente não. Você pode ver que os investidores, de um modo geral, tiraram o time de campo porque não está compensando. Hoje, face a essa realidade de mercado, a gente percebe que as pessoas estão fugindo desse investimento. Por outro lado, não podemos deixar de observar outros fatos. Primeiro: a situação brasileira, hoje, em função da crise política, é uma situação de expectativa. Até olhando para o comportamento da bolsa, que está oscilando muito, e no caso do dólar, também. Nós estamos na expectativa de acontecimentos que poderão vir para melhor ou não. Os mais otimistas acham que a situação vai estabilizar e, isso acontecendo, é o ponto inicial para partirmos para a recuperação.

Se a economia melhorar, haverá uma demanda maior por imóveis. E os imóveis em construção, acho que subirão de preço, e tem muita gente investindo hoje para poder vender amanhã. Eu acho que é o tipo do risco que vale a pena correr. Se a pessoa comprar um imóvel na planta hoje e pagar um determinado preço e houver recuperação, não tenho dúvida de que lá no futuro, em seis meses a um ano, acho que esse imóvel, nas mesmas condições, vai estar valendo mais e o investidor vai ganhar. Em relação ao investidor que compra para alugar, acho que a situação é muito parecida, na medida em que a situação do país melhorar, evidente que as relações de emprego melhoram, o salário melhora e as pessoas estarão dispostas a pagar um aluguel maior, até por consequência.

# Tudo registrado

DESDE FEVEREIRO, A LEI 13.097/15 IMPÕE NOVAS REGRAS À MATRÍCULA DO IMÓVEL

**A**pós um período de adequação de dois anos, a Lei 13.097/2015 passou efetivamente a garantir que todos os dados judiciais estejam contemplados na matrícula do imóvel. A medida entrou em vigor no dia 20 de fevereiro e, certamente, vai facilitar a negociação dos imóveis e o trabalho dos corretores de todo o País.

O objetivo foi buscar segurança jurídica, e o período de tempo entre a promulgação da lei e sua entrada em vigor foi pensado para possibilitar uma atualização das matrículas no âmbito cartorial.

Com a concentração das informações na matrícula, antigas pendências judiciais que poderiam proporcionar a anulação de um contrato de compra e venda não poderão mais ser levadas em conta, caso não estejam registradas no documento do imóvel.

A previsão é de que o número de procedimentos nos cartórios diminua, assim como o tempo para a transferência das propriedades. A estimativa é de que a tramitação passe de 15 para 10 dias.

Mas a principal vantagem advinda da Lei é a se-

gurança nas transações. A partir de agora, todas as informações constantes em diversas certidões relativas a pendências judiciais que impliquem a execução do patrimônio do dono do imóvel devem estar averbadas na sua matrícula. E caso não estejam registradas, não será mais possível anular a compra e executar a propriedade.

Vale lembrar que, assim que a pendência judicial for resolvida, a lei permite que a observação feita na matrícula seja cancelada. Essa atualização poderá garantir maior transparência às intermediações. Muitos especialistas que atuam no mercado também acreditam que, com a vigência da lei, aquele que estiver devendo terá um estímulo a mais para cumprir suas obrigações judiciais, pois, ao quitar suas dívidas, poderá preservar o histórico daquela propriedade que estiver negociando.

A mudança ainda é recente e, por isso, a Revista CRECISP ouviu a Diretoria da entidade, para saber como isso pode impactar no mercado imobiliário.



O CORRETOR JAMAIS DEVE DISPENSAR AS

# CERTIDÕES

É SUA ÚNICA GARANTIA.



**JAIME TOMAZ RAMOS, vice-presidente:**

"Essa é uma verdadeira segurança para o corretor de imóveis e também para a sociedade."



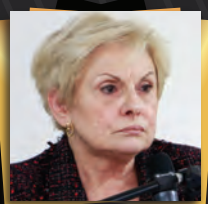
**GILBERTO YOGUI, 2º vice-presidente:**

"A lei é boa, mas mesmo não constando gravame na matrícula, os corretores devem apresentar as certidões de praxes aos proponentes."



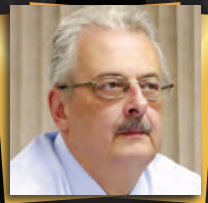
**ARTHUR BOIAJIAN, diretor secretário:**

"A lei traz a possibilidade de um negócio ainda mais seguro, evitando desgastes entre as partes envolvidas."



**ISAURA DOS SANTOS, diretora 2ª tesoureira:**

"Agora, a matrícula passa a ser o principal documento a ser levado em conta, no momento da transação."



**RUBERVAL RAMOS CASTELLO, diretor 2º secretário:**

"Finalmente, temos uma lei que efetivamente vai favorecer o mercado imobiliário."



**FRANCISCO PEREIRA AFONSO, diretor tesoureiro:**

O corretor de imóveis tem a obrigação de proteger seu cliente, portanto as certidões, tanto as pessoais, como a do imóvel, são indispensáveis.





# Adjudicados, alavanca para novos negócios

CRECISP realiza cursos de capacitação para corretores trabalharem imóveis retomados pela Caixa

O atraso no pagamento das prestações tem feito muitos mutuários perderem seus imóveis. Na Caixa Econômica Federal, que controla cerca de 70% do crédito imobiliário do país, o número de compradores que perderam o imóvel saltou 53% no ano passado. Para aumentar a venda direta de imóveis adjudicados, a Caixa Econômica Federal firmou um convênio com o Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) que vai permitir que imóveis retomados pela instituição sejam revendidos por corretores.

De acordo com a Caixa, ao todo, existem 24.585 imóveis liberados. O banco estima que 11% da carteira disponível em 2017 sejam adquiridos em venda direta.

Para o CRECISP, a parceria firmada tem tudo para ter grande êxito, pois de um lado tem o interesse de uma instituição forte que é a Caixa, em vender esses imóveis retomados e o do outro lado tem os corretores e imobiliárias, que tem conhecimento técnico e de mercado para realizar a aproximação das partes.

Com a expectativa de que o convênio alavanque as vendas e reduza o nível de estoque de imóveis do banco, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo deu início a realização de cursos de capacitação

para dar habilitação exclusiva aos corretores para intermediação de imóveis retomados pela Caixa Econômica.

Apostando que essa parceria deve abrir mercado para os profissionais, o CRECISP realizou o primeiro curso de capacitação, no dia 4 de julho, na Capital e mais de 150 corretores compareceram no auditório da Fatec.

Os profissionais interessados estavam em dia com suas obrigações profissionais se inscreveram junto ao Conselho. Após o curso ministrado pelo vice-presidente do CRECISP, Gilberto Yogui, eles tornaram-se aptos a comercializar os imóveis retomados pela instituição bancária e já disponíveis para venda direta.

No treinamento, o vice-presidente repassou informações sobre o perfil dos imóveis, sobre a distribuição por sorteio aos profissionais, quais estão ocupados ou desocupados, as modalidades de financiamento que a Caixa irá oferecer - o que já facilita o processo de vendas -, entre outros detalhes.

Cada propriedade será exclusiva do sorteado, que terá um período para realizar a comercialização. "Essa parceria é um grande serviço para sociedade e para os corretores de imóveis. O tipo de parceria inteligente onde todos saem ganhando", destacou Yogui.



# CEJUSC:

## Funcionando a todo vapor

PARCERIA CRECISP-TJ VISA RESOLVER CONTROVÉRSIAS

**A** Resolução nº 125 do Conselho Nacional de Justiça estabeleceu uma política judiciária nacional dando ao cidadão a possibilidade de buscar a solução de um litígio, e essa resolução instituiu, então, os CEJUSCs. O Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania (CEJUSC) é um posto avançado da Justiça que já atende a população em diversos locais de São Paulo.

O Tribunal de Justiça mantém em cada Fórum um centro de conciliação e pode também desenvolver convênios com entidades que contri-

buem para a instalação desses centros. E, assim, graças a um acordo firmado com o Tribunal de Justiça paulista, a sociedade já pode contar com esse expediente nas dependências do CRECISP. O CEJUSC, inicialmente, foi instalado na sede do Conselho, no dia 16/05, para dirimir conflitos que envolvam o mercado imobiliário, como disputas por conta de litígios sobre aluguéis, financiamentos, inadimplência de condomínios, e questões relacionadas à atividade imobiliária. Vale lembrar que o corretor de imóveis poderá atuar como conciliador, desde que, assim como



qualquer cidadão, busque um curso específico para tal. Esse curso possui duração média de 140 horas, entre aulas teóricas e práticas e, após acompanhá-lo, o interessado deve fazer uma inscrição no TJ para habilitar-se como mediador. Durante a inauguração do Posto, na sede do CRECISP, o presidente do Tribunal de Justiça, desembargador Paulo Dimas de Bellis Mascaretti, falou de sua satisfação com o projeto: "Essa é uma parceria muito exitosa, com profissionais extremamente respeitados e com o CRECISP, que é uma instituição de grande credibilidade." O evento foi prestigiado por desembargadores, juízes, presidentes de Conselhos de Fiscalização e, especialmente, corretores de imóveis. À mesa, além do presidente do TJSP, estavam José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP; o

desembargador José Carlos Ferreira Alves, coordenador do Núcleo Permanente de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos do TJSP; o juiz Ricardo Pereira Júnior, coordenador do Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania Central; o defensor público Tiago Augusto Bressan Buossi; o juiz Fernando Figueiredo Bartoletti, chefe do Gabinete Civil da Presidência do TJSP; e pelo presidente da CDHU, Carlos Alberto Fachini, que representou o Secretário de Estado da Habitação.

Para atuar no CEJUSC, basta o interessado acessar o site do Tribunal de Justiça, no link: <http://www.tjsp.jus.br/Conciliacao/Nucleo/Instituicoes> onde é possível obter a lista de instituições habilitadas a ministrar o curso, tanto na modalidade presencial como à distância.



### **Programa de estudos**

Já foram formadas turmas do curso de Conciliação na sede do CRECISP, com o objetivo de atender interessados em participar e mediar conflitos. Os que participaram do programa de estudos receberam instruções sobre como atuar em um Cejusc e também nas Câmaras de Arbitragem. O curso de capacitação é dividido entre as partes teórica e prática e possibilita ao interessado participar de audiências para que domine e tenha a tranquilidade de mediar um conflito.

A cada abertura de inscrição, a procura é enorme e o CRECISP tem atendido a demanda na medida do possível, haja vista que a cada grupo estão disponíveis apenas 24 vagas.

O interessado em uma possível audiência de

conciliação irá até o CEJUSC, fará a sua reclamação, o funcionário preencherá um formulário com todas as qualificações do interessado e os documentos que compõem aquele possível litígio e, após esse procedimento, será confeccionada uma carta convite para o reclamante e para a outra parte. Com a audiência já agendada, as partes devem comparecer para a tentativa de conciliação.

Se houver êxito na realização da conciliação, ela se torna um título executivo judicial e não há necessidade de processo. Mas, se infrutífera, o reclamante deverá buscar a via judicial pois não há possibilidade de recurso, já que o CEJUSC é apenas uma audiência de conciliação pré-processual.

# Novos postos de atendimento

CRECISP INAUGURA NOVOS POSTOS EM SÃO VICENTE, AMERICANA E FERRAZ DE VASCONCELOS

O CRECISP inaugurou mais três Postos de Atendimento. Os municípios contemplados foram São Vicente, Americana e Ferraz de Vasconcelos. Na Grande SP, Litoral Sul e Interior do Estado, os novos locais vieram para desafogar a intensa demanda por atendimento da sociedade nas Regiões.

A solenidade de inauguração do Posto de **São Vicente**, que está funcionando na sede da Associação Comercial do Município, contou com as presenças do presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, do prefeito de São Vicente, Pedro Gouvêa, do ex-presidente do Conselho, Modesto de Carvalho, da presidente da Associação Comercial de São Vicente, Regina Ponte do Carmo, dentre outras autoridades.

Na ocasião, Viana Neto fez questão de ressaltar o compromisso do Conselho em oferecer credibilidade e segurança na prestação dos seus serviços, através de um atendimento de qualidade, executado de maneira transparente e honesta.

"O nosso intuito é aproximar ainda mais o CRECISP dos corretores de imóveis, estagiários e da população em geral, que necessita de orien-

tações acerca do mercado imobiliário, programas Minha Casa e Minha Vida, Casa Paulista, pesquisa de valores de locação, dentre outros assuntos", esclareceu o presidente.

Foi tomando por base a Região Metropolitana da Baixada Santista que o CRECISP constatou a necessidade de instalar o Posto em São Vicente, que beneficiará os 355.542 habitantes do município (de acordo com o IBGE), os 667 corretores de imóveis e as 43 imobiliárias da Região.

Além da área para atendimento ao público, o novo espaço dispõe de uma sala de reuniões, bem como um auditório que comporta, no mínimo 60 pessoas, para que sejam realizadas as já tradicionais palestras gratuitas ofertadas aos seus inscritos.

## **Americana**

Em Americana, o Posto do CRECISP atenderá a população de 231.621 habitantes, assim como todos os empresários e profissionais da área, que são representados pelo DIAC (Departamento de Imobiliárias e Administrador de Condomínios) da entidade. O atendimento do CRECISP será de segunda a sexta-feira das 8h às 12h e das 13h às 17h.



O prefeito Pedro Gouveia, a presidente da ACISV, Regina Ponte do Carmo, o ex-presidente do Conselho, Modesto de Carvalho, prestigiaram a solenidade



Dimas Zulian, presidente da ACIA, e dirigentes do DIAC compareceram à inauguração

O presidente da ACIA, Dimas Zulian, afirmou que a parceria com o CRECI “vem selar um dia histórico” para a ACIA, relatou Zulian.

Participaram do lançamento diretores do DIAC e dirigentes do CRECI-SP, dentre eles o presidente José Augusto Viana Neto. “Ficamos muito felizes pela ACIA abrir as portas para nós nessa importante parceria. Americana é uma cidade estratégica para o Conselho e esse é apenas o primeiro passo do que virá”, finalizou.

#### **Ferraz de Vasconcelos**

O município de Ferraz de Vasconcelos fica na região do Alto Tietê. A solenidade de inauguração do posto do CRECISP aconteceu no dia 22 de junho e foi prestigiada pelo presidente do

Conselho, José Augusto Viana Neto, pelo delegado sub-regional de Guarulhos, Donizete de Araujo Branco, pelo delegado municipal, Sergio Meta da Costa Lopes, e pelo presidente da ACIFV, Daniel Balke, ao lado de diversas autoridades. Além da população local, a região do Alto Tietê conta com cerca de 6 mil corretores de imóveis que também poderão solucionar todas as questões relativas ao exercício profissional no novo posto do CRECISP. O atendimento será feito na Associação Comercial e Industrial de Ferraz de Vasconcelos, que fica na Rua Bruno Altafin, 26, Centro, em Ferraz de Vasconcelos, das 9 às 12h e das 13 às 17h, de segunda a sexta-feira.



O presidente da ACIFV, Daniel Balke, acompanhou o evento ao lado de diversas autoridades locais

# Quase 10 mil corretores a mais no CRECISP

**A** flexibilidade nos horários de trabalho, a possibilidade de bons rendimentos e o desafio de realizar os sonhos de muitas famílias são fatores que pesam na escolha pela carreira de corretor de imóveis. E mensalmente, os Conselhos Regionais de todo o País refletem essa realidade com a realização de plenárias de compromisso público, onde os que ingressam na profissão recebem suas credenciais.

Em 2016, o CRECISP realizou 39 solenidades, recebendo 9.579 corretores em seus quadros. Com isso, a entidade já conta com 174 mil inscritos, sendo que 116 mil ativos, no Estado de São Paulo. Deste total (9.579), 55% eram homens e 45%, mulheres. Em média, a idade dos novos inscritos foi de 40 anos. O total de novos corretores com curso superior completo foi de 644. Os cursos superiores predominantes foram Administração de Empresas (196), Direito (118), Engenharia (43) e Contabilidade (31).

Em 2015, foram 45 sessões plenárias de Compromisso Público, com um total de 12.021 novos corretores de imóveis, sendo 4610 mulheres e 7411 homens.

Entre os cursos superiores que mais predominaram estão Administração de Empresas (669) e Direito (475).

No CRECISP, a valorização do corretor e o trabalho de aprimoramento de conhecimentos oferecido pela entidade têm estimulado uma gama de profissionais das mais diversas áreas a iniciarem novos projetos no setor imobiliário. O Conselho procura receber os que estão iniciando na carreira com todas as explicações necessárias, para que o profissional possa embasar sua atividade em ações claras e pautadas pela ética.

Assim que recebe seu creci, o corretor passa a usufruir de uma gama de ferramentas e ativi-

dades com o objetivo de contribuir para o seu aprimoramento e sucesso profissional. Exemplo disso é o e-mail @creci.org.br que, além de dar credibilidade à identificação do corretor, permite que o profissional utilize todas as facilidades oferecidas pelo Google.

Atualmente, corretores de todo o País já aderiram a esse endereço eletrônico, e estão usufruindo de uma caixa postal com capacidade ilimitada, salvando seus arquivos na "nuvem" para acessá-los em qualquer lugar e participando dos cursos oferecidos pelo CRECISP por meio do sistema Google Classroom, uma verdadeira sala de aula on line.

Nem mesmo crise econômica que atingiu o País desestimulou a investir na formação de corretor de imóveis. Durante os eventos, o clima foi de expectativa por parte dos recém-formados. A maioria sonha com uma estabilidade financeira ancorada na retomada do mercado imobiliário.



# Prefeitura de Salvador fecha parceria

## com o CRECISP



O Conselho e a Prefeitura de Salvador-BA assinaram um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) que vai garantir a participação de corretores de imóveis de São Paulo na alienação do patrimônio público de Salvador. A proposta é de que os terrenos da Prefeitura desse município que não estejam em uso, e que tenham processo licitatório para a venda, façam parte das carteiras dos profissionais paulistas, sendo por eles divulgados em todo o Estado. Assim, além de ampliar a publicidade, alcançando interessados de outras regiões, o TAC também dará mais transparência às alienações promovidas pelo governo municipal, já que os 176 mil inscritos no CRECISP poderão divulgar essas áreas municipais entre seus clientes. O Termo foi assinado pelo presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, e pelo prefeito de Salvador, ACM Neto, em solenidade no Palácio Thomé de Souza, que contou, ainda, com a presença do vice-prefeito Bruno Reis; dos secretários Paulo Souto (Fazenda) e João Roma (Gabinete) e dos presidentes do CRECI-

-BA, Samuel Prado, e do Sindicato da Indústria da Construção do Estado da Bahia (Sinduscon), Carlos Henrique Passos; e demais autoridades. Segundo o prefeito ACM Neto, esse acordo inédito com o CRECISP é de grande importância e a receita advinda da comercialização desses terrenos alienados reverterá em benefícios a todos os cidadãos de Salvador.

O prefeito ressaltou que, devido às sérias consequências causadas pela crise econômica que afeta o Brasil, é fundamental que os governantes busquem fontes alternativas de recursos sem que tenham que depender, unicamente, da arrecadação de impostos ou de transferências de verbas estaduais e federais. "O principal caminho que a gente enxerga está na possibilidade de aproveitar esse patrimônio imobiliário da Prefeitura de forma mais produtiva para o próprio cidadão."

Viana enfatizou que os inscritos do CRECISP estarão dando sua contribuição para que os gestores soteropolitanos possam atingir seus objetivos e reinvestir esses recursos obtidos em prol de toda a comunidade local.

# Eficácia e eficiência

ESSA É A FILOSOFIA DO DEPARTAMENTO DE FISCALIZAÇÃO DO CRECISP

**F**iscalização é a palavra-chave do CRECISP. Além de esse ser o seu principal objetivo, o Conselho realiza uma série de atividades para aprimorar o trabalho dos agentes de fiscalização, proporcionando ainda mais tranquilidade às negociações imobiliárias em todo o Estado. Em 2016, o departamento renovou toda a sua frota e recebeu 110 viaturas novas, com ar condicionado, direção hidráulica, vidros elétricos, airbags, dando mais segurança aos funcionários para que possam executar seu trabalho com mais eficácia e eficiência. Mas a renovação não ficou apenas nos equipamentos. Há uma grande preocupação com a

formação dos agentes que visitam os escritórios e imobiliárias da Capital, Interior e Litoral. Diariamente, as equipes recebem instruções sobre a legislação e as resoluções vigentes, para transmitir essas informações aos profissionais, realizando um trabalho com ênfase na orientação e esclarecimento dos corretores de imóveis. Além disso, todos os agentes do Estado participaram de um treinamento na cidade de Araçatuba, e assistiram a uma palestra sobre Alta Performance Comportamental do agente de fiscalização. Também foram transmitidos detalhes sobre legislação de loteamentos e registro de incorporações.







Buscando atender a todas as solicitações e denúncias recebidas, o CRECISP concentra esforços, organizando viagens mensais para que todas as regiões do Estado de São Paulo possam ser fiscalizadas pelos agentes. A grande importância do reforço surte resultados com a manutenção dos trabalhos em dia, dando andamento a processos que dependem de diligências do departamento.

A presença dos agentes do CRECISP foi confirmada também no 13º Feirão Caixa da Casa Própria, um dos principais eventos do mercado imobiliário. E os números registrados durante o evento comprovam a seriedade do trabalho dos agentes, transmitindo maior segurança e confiança aos interessados em fechar negócios. Mais de 896 autos de constatação foram emitidos, 7 pessoas foram autuadas por exercício ilegal da profissão e mais de 939 documentos foram lavrados nos três dias de feirão da Capital.

### **Minha Casa Minha Vida**

Por conta do acordo firmado no âmbito nacional entre o Cofeci e a CAIXA, os Conselhos Regionais ficaram responsáveis pela fiscalização do Programa Minha Casa Minha Vida, buscando identificar a comercialização irregular de unidades e uma possível participação de corretores na negociação desses imóveis.

No balanço anual de 2016, foram realizadas 09

megaoperações em conjuntos habitacionais nas cidades de Itanhaém, Peruíbe, São José do Rio Preto, Penápolis, Catanduva, Sertãozinho, Araçatuba, Limeira e Campinas. Em 19 condomínios fiscalizados, com um total de 16.178 unidades visitadas, foram comprovadas 744 irregularidades – entre venda, locação e cessão dos imóveis – e 3.125 casos suspeitos. Todos esses registros foram, então, encaminhados pelo CRECISP à CAIXA e ao Ministério Público para as devidas providências. Vale lembrar que os imóveis do Programa MCMV não podem ser negociados antes de 10 anos de sua aquisição, quando finda o prazo de seu financiamento pelo governo.

### **Orientação**

Além das visitas aos escritórios e imobiliárias de todo o Estado para a verificação de documentos, o Departamento de Fiscalização promove a orientação dos inscritos no CRECISP, levando aos corretores manuais orientativos e panfletos, com o intuito de dirimir dúvidas sobre o tipo de divulgação adequada, lavagem de dinheiro e procedimentos necessários após uma possível autuação.

O grupo de agentes também realiza diligências em resposta às solicitações de fiscalização. Em 2016, foram 11.470 visitas aos locais indicados. A quantidade é 60% maior do que o total realizado em 2015.



E em termos de emissões de autos de constatação, infração e notificações, os números indicam uma grande evolução no trabalho desse departamento em todo o Estado. Isso, sem dúvida, se reflete na atuação de outros setores e departamentos do Conselho, haja vista que quando alguém é autuado, gera uma preocupação com a sua regularização ou inscrição no Conselho. Em 2016, o CRECISP lavrou 241.017 documentos, o que representa 40% a mais do

que foi realizado no ano anterior.

Segundo o presidente do Conselho, José Augusto Viana Neto, o ritmo de mudanças positivas estimula o Departamento a continuar suas projeções e planos para que até o fim de 2017, mais mudanças possam ser concretizadas. "Estamos muito satisfeitos, especialmente com o retorno que recebemos da sociedade, indicando que estamos no caminho certo para a moralização do segmento."



# O que esperar dos preços de Locação?

MUITOS INVESTIDORES ESTÃO BUSCANDO RESPOSTAS PARA ESSA PERGUNTA

**H**á quem defenda que a queda nos preços de locação de edifícios corporativos é efeito da crise econômica; outros acreditam que a retração foi causada pelos desenvolvedores que, supostamente, impuseram uma superoferta ao mercado; enquanto outros julgam que agora sim os valores estão corretos e entrando em equilíbrio, tendo em vista os altos preços praticados nos últimos anos.

Ao analisar a variação de preços desde 2005, período em que a Buildings iniciou o trabalho de pesquisa no setor, é possível observar um fator curioso sobre essa atual redução significativa dos preços: os valores atuais são os mesmos praticados há 11 anos.

A avaliação diz respeito aos edifícios Corporate, aqueles que possuem conjuntos maiores que 100 m<sup>2</sup>, na média, ou seja, recebem médias e grandes empresas e abrangem imóveis desde os ativos AAA até os empreendimentos mais antigos de São Paulo.



Em 2011, a taxa de vacância no universo Corporate era de 2,6% e, como o estoque total era menor do que o atual - hoje representado por 10,4 milhões de m<sup>2</sup> -, a vacância nominal era de 220 mil m<sup>2</sup> em São Paulo. No atual cenário, além da vacância estar em 17,5%, o estoque total também aumentou. Com

isso, a vacância nominal está em 1,8 milhão de m<sup>2</sup>. Os inquilinos têm à disposição diversas opções de locação, provocando disputa entre os proprietários pela melhor negociação. Mas, chegamos ao limite dos preços? Os valores continuarão caindo ou estão justos?

De acordo com avaliação dos dados da Buildings, quando reajustamos a média do preço pedido de 2005 pelo IGP-M, de R\$ 38/m<sup>2</sup>, obtemos o preço de R\$ 74/m<sup>2</sup>, que é a média do preço pedido atualmente.

Em termos de renda de aluguel, o mercado praticamente não foi valorizado, já que o resultado poderia ter sido o mesmo se a aplicação tivesse sido feita no mercado financeiro, indexada por IGP-M, mas sem o risco imobiliário (vacâncias, inadimplências, entre outros).

Apesar da depreciação do ativo nos últimos anos, um empreendimento de alto padrão na Faria Lima, por exemplo, vale mais hoje do que em 2005. Essa valorização fica evidente na liquidação do investimento, por outro lado isso não aconteceu na renda do aluguel.

Ao analisar micromercados, segmentando por classe de ativos e localização, o resultado é diferente, uma vez que muitos empreendimentos apresentaram performance positiva e os investidores tiveram um resultado real satisfatório.

O tema nos leva a indagações como: Os proprietários cederão ainda mais nos preços? Quando os preços de locação devem voltar a crescer? Essa é a hora de entrar com investimento maciço no mercado em baixa, aguardando a valorização para os próximos anos?

É preciso estar atento, já que muitos investidores internacionais estarão de olho nesses questionamentos e em busca dessas respostas com foco em como lucrar neste segmento.



**Fernando Didziakas**

Diretor de Negócios da Buildings Pesquisa Imobiliária Corporativa

# Um tributo ao charme

EMBU DAS ARTES SE RENOVA COM OS BELOS TRABALHOS MANUAIS EM EXPOSIÇÃO



**A**rtesanato, mobília e design. Para os que gostam de decoração, da clássica à ousada, existe um recanto pertinho de São Paulo (27 km da capital), que oferece tudo isso aos amantes das artes plásticas, da beleza e da cultura. Lugar onde o garimpo de verdadeiras relíquias está garantido, o município de Embu das Artes é referência em todo o País pelas suas lojas e a

pela famosa Feira de Arte, que existe desde 1969 e, atualmente, emprega mais de 700 expositores. Com uma população de cerca de 265 mil pessoas, a cidade recebe, em média, mais de 100 mil visitantes por mês. A maioria atraída por esses encantos, além da gastronomia marcante, da intensa programação cultural, do contato com a natureza e de um clima permanente de paz e tranquilidade.



O ambiente pitoresco dá o tom dos passeios pelas ruazinhas de pedra do Centro Histórico, onde os frequentadores transitam entre a Feira, ateliês, galerias de arte, lojas de bijouterias, restaurantes e comércio em geral.

Na contramão da atual crise econômica brasileira, dados da Secretaria de Turismo do Município apontam que os atrativos de Embu estão em ritmo de crescimento. Somente nos últimos 10 anos, o número de ateliês saltou de 15 para 32 e o de galerias de arte de 18 para 39 estabelecimentos. Também aumentou a quantidade de lojas de artesanato e móveis rústicos (de 51 para 63).

Para quem deseja mais que um bate-volta (São Paulo – Embu), vale muito pena se hospedar uns dias na cidade para desfrutar tudo o que

ela tem a oferecer. Entre hotéis e pousadas, o Município dispõe de onze empreendimentos para todos os gostos e bolsos.

Apesar de pequena, o que a deixa ainda mais charmosa, Embu é grande no quesito entretenimento, possui um movimentado calendário de eventos que acontecem durante todo o ano e, o melhor, grande parte dessas atrações é gratuita. “Os turistas procuram Embu das Artes para fugir da agitação das grandes cidades. Embu respira arte e é muito convidativa para uma caminhada mais demorada. É uma cidade para relaxar e entrar em contato com a arte e a gastronomia de vários países. Realmente imperdível!”, destaca a secretária de Comunicação de Embu, Cristina Santos.

### Atrações:

**Capela de São Lázaro:** Capela construída em 1934 pela comunidade embuense, estilizada em 1969 para ficar em harmonia com a arquitetura colonial do Conjunto Jesuítico. O principal atrativo é a imagem de São Lázaro, de autoria do artista Cássio M’Boy, e o Santo Cristo, entalhado por Zé Santeiro.

Endereço: entre a Rua da Matriz e a Rua Nossa Senhora do Rosário



**Museu de Arte Sacra dos Jesuítas**, que inclui a Igreja Nossa Senhora do Rosário. Sua arquitetura apresenta particularidades do estilo barroco paulista e um acervo rico em imagens de anjos, santos e personagens bíblicos entalhados em madeira, modelados em terracota ou em armações de roca, produzidos entre os séculos XVII e XIX.

Endereço: Largo dos Jesuítas, 67 - Centro Histórico

**Memorial Sakai do Embu**, inaugurado em 2003, tem em seu acervo peças do artista Tadakiyo Sakai, um dos maiores terracotistas do País. O conjunto arquitetônico inclui a Capela de Santa Cruz, inaugurada em 2008, o Cruzeiro da Paz e um pátio onde são realizados eventos. Além de uma ampla galeria de peças de Sakai e de outros artistas, o museu contém escola de terracota, com cursos regulares e oficinas gratuitas. Endereço: Rua Rebolo Gonzáles, 185 – Vila Cercado Grande.

**Centro Cultural Mestre Assis do Embu:** Oferece ao público, gratuitamente, acesso à arte, à cultura e ao conhecimento. Há três salas para exposições (Josefina Azteca, Ana Moysés e Jaldo Jones), e o auditório Cássio M'Boy, com capacidade para 150 pessoas, destinado a palestras, recitais, espetáculos musicais e teatrais. Endereço: Largo 21 de Abril, 29 - Centro

**Parque do Lago Francisco Rizzo:** Com mais de 217 mil metros quadrados, a antiga área de extração de areia deu lugar a um espaço verde e a um grande lago de 56.000 m<sup>2</sup>, povoado por dezenas de espécies de peixes. É uma das melhores opções de lazer, gratuitas, da região. A antiga área de extração de areia foi recuperada pela prefeitura e inaugurada em 1999, dando lugar a uma aconchegante área de lazer ao ar livre. Além de atrativos como pistas de Cooper e de skate, parque infantil, academia de ginástica ao ar livre, brinquedoteca, viveiro de mudas e

ponto de entrega de coleta seletiva, o Parque conta com quiosques com açaí, sorvete, tapioca, água de coco, pipoca, pastel e algodão doce, espelhados por toda sua dimensão, e o Café do Parque, com diversas opções de café, além de doces, lanches naturais, sucos, refrigerantes, água e muito mais.

Endereço: Rua Alberto Giosa, 390 (km 282 da Rodovia Regis Bittencourt).

**Casa do Artesão:** Associação vinculada à Incubadora de Cooperativas de Embu das Artes. Tem como objetivo dar apoio, recuperar a criatividade e contribuir para a qualificação e aperfeiçoamento do artesanato local.

Endereço: Rua Siqueira Campos, 100





# Franca: CRECISP e Prefeitura fazem parceria

CORRETORES DE IMÓVEIS TERÃO ACESSO MAIS FÁCIL A INFORMAÇÕES

O delegado sub-regional do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Crecisp) em Franca, Walber Almada de Oliveira, foi recebido pelo prefeito municipal, Gilson de Souza, em audiência na sede da Prefeitura, onde foram discutidos diversos assuntos de interesse da categoria na Região.

Antes do encontro, o delegado esteve reunido com os corretores de Franca, quando ouviu os principais anseios do grupo para que pudesse comunicá-los ao Prefeito, a fim de que uma parceria mais efetiva do Conselho fosse firmada com o poder público municipal.

De acordo com Walber, dentre as solicitações dos colegas, as principais foram: agilidade em processos de aprovações de projetos e regularizações de obras; bem como na emissão de alvarás e certidões referentes e necessárias aos processos de venda e compra de imóveis, além da inserção no site da Prefeitura Municipal de

link para que profissionais pudessem imprimir guias de dívidas ativas sobre imóveis.

Segundo o delegado, as propostas foram recebidas com grande simpatia pelo Prefeito, que se prontificou a providenciá-las, inclusive dando encaminhamento imediato a uma delas, de grande relevância: já está disponível no site da Prefeitura o link de acesso e impressão das guias, que pode ser utilizado, não só pelos Corretores de Imóveis, mas também pela população.

“Um grande exemplo de que com boa vontade e competência as melhorias são efetivadas com rapidez”, destacou Walber. Já o prefeito enfatizou que “objetivo da gestão é facilitar e atender melhor a todos os munícipes”.

Ainda conforme o delegado, a iniciativa deverá servir de exemplo para os demais municípios que não disponibilizam esse e outros serviços importantes à comunidade, em especial aos Corretores de Imóveis.





# Operações suspeitas

A IMPORTÂNCIA DE COMUNICAR AO COAF - CONSELHO DE CONTROLE DE ATIVIDADES FINANCEIRAS

**V**ocê acha certo que bandidos, falsários, usem recursos ilícitos que vieram do tráfico de drogas, roubo, sonegação fiscal ou desvio de dinheiro público, para comprar seja lá o que for? E se “você” estiver no meio dessa transação sem saber?

É isso o que acontece quando dinheiro “sujo” entra no mercado imobiliário. Muitos bandidos usam o corretor de imóveis para intermediar as operações de compra de casas, apartamentos, galpões, sem que o profissional perceba que está fazendo parte de uma jogada de mestre.

A ação dos bandidos funciona assim: para disfarçar a origem criminosa do capital, eles fazem transações comerciais (aquisição de bens) ou financeiras (remessas ao exterior, por exemplo) e, tempos depois, recolocam esses valores na economia, como se fossem de origem legal. O dinheiro que era “sujo” agora está “limpo”.

Operações de lavagem de dinheiro no mercado imobiliário são recorrentes já que os imóveis atraem pelos altos valores envolvidos, pela liberdade quanto à fixação do preço e a possibilidade da estruturação de operações complexas. É por esse motivo que ele foi incluído na Lei nº 9.613/98

como setor comercial obrigado a cumprir normas que visam prevenir essas práticas.

Assim, as pessoas físicas e jurídicas que exerçam atividades imobiliárias devem observar a Resolução do COFECI nº 1336 de 2014, que prevê que os profissionais mantenham informados os órgãos competentes sobre possíveis negociações suspeitas .

### **E o prazo é de 24 horas!**

**COS - Comunicação de Operações Suspeitas**  
Se você, corretor, teve uma proposta ou concluiu uma operação de valor igual ou superior a R\$ 100 mil, e desconfia da procedência do dinheiro do seu cliente, você tem 24 horas para fazer a comunicação ao COAF – Conselho de Controle de Atividades Financeiras, órgão do Ministério da Fazenda, responsável pelas investigações. O cliente não deve ser informado disso. A comunicação pode ser feita pelo [www.cofeci.gov.br](http://www.cofeci.gov.br)

Depois de entrar no site, basta clicar em COS – Comunicação de Operações Suspeitas e seguir o passo a passo.

Lembre-se: deixar de comunicar a operação é infração legal punível com multa irrecoerível.

### **Fique atento!**

Algumas atitudes do seu cliente podem indicar que os recursos usados na compra do imóvel são “ilícitos” como, por exemplo:

- Pagamento à vista, em dinheiro/joias/obras de arte/barras de ouro
- Cheques fragmentados ou de terceiros
- Compra de imóvel que já tinha sido dele no passado
- Pagamento com recursos vindos do exterior
- Pedido para que a escritura seja registrada com valor superior ou inferior ao que foi pago
- Operação incompatível com o patrimônio ou atividade econômica declarada
- Resistência na prestação de informações para a formalização do negócio

Mas, e se eu não vi nada suspeito?  
Faça a Declaração de Não Ocorrência em janeiro. É obrigatório!  
Se você não passou por nenhuma situação que pareça ilícita, basta fazer a Declaração de Não Ocorrência, de 1º a 31 de janeiro. Lá,

você vai deixar registrado que no ano anterior não presenciou nada estranho, nenhuma negociação duvidosa.  
Faça sua Declaração de Não Ocorrência na página do COFECI. A falta da Declaração também leva ao pagamento de multa.

## CAPACITAÇÃO



O CRECISP organizou um treinamento para a conscientização profissional a respeito dos crimes de lavagem de dinheiro no País.

O seminário "Capacitação como Paradigma para a Prevenção e Combate ao Crime de Lavagem de Dinheiro" foi conduzido por Maurilio Figueredo, especialista no assunto, tendo atuado no segmento de Inteligência Financeira tanto do COAF - Conselho de Controle de Atividades Financeiras - quanto do GAFISUD - Grupo de Ação Financeira da América do Sul.

Ao longo da exposição, os participantes puderam conhecer o regramento que dispõe sobre a responsabilidade administrativa e civil de pessoas jurídicas pela prática de atos contra a administração pública e saber como implantar políticas, procedimentos e controles internos compatíveis com o porte e o volume de operações das empresas.

Duas turmas foram formadas para a participação no curso e mais de 170 pessoas pu-

deram receber essas instruções tão importantes para o segmento imobiliário, um dos mais utilizados para a lavagem de capital. No primeiro dia, os agentes de fiscalização do CRECISP compartilharam da oportunidade com colaboradores da entidade ligados à área jurídica, conselheiros e diretores de São Paulo e, também, de outros Estados, incluindo o presidente do CRECI-MA, Raimundo Cunha Torres e o vice-presidente Francisco de Assis Chaves Dias. Já do CRECI-RS, compareceram os diretores tesoureiros Adir Antônio Zoehler e Fernando Rogério Rospide Nunes.

Da segunda turma, participaram Benedito Odário Conceição e Silva, Newton Marques Barbosa Júnior, Samuel Arthur Prado e Waldemir Bezerra de Figueiredo, respectivamente, presidentes dos CRECI-MT, CRECI-MG, CRECI-BA e CRECI-RN, assim como diretores tesoureiros, superintendentes e coordenadores de diversos estados.



# Técnicas de negociação

## ESTABELECENDO CONFIANÇA PARA CONQUISTAR FIDELIDADE

**E**stabelecer confiança com seu oponente (segundo o dicionário Aurélio, o que se opõe a você) pressupõe algumas técnicas importantes. Em nossa profissão como corretor de imóveis, ter a confiança de nosso oponente em uma negociação é de suma importância, pois é um passo para conquistar a sua fidelidade.

Os acadêmicos estabelecem três tipos básicos para confiança. São eles: por dissuasão, por conhecimento e por identidade.

Por dissuasão: quando não confiamos no oponente e passamos a confiar depois de estabelecer um mecanismo, como um contrato, um sistema de vigilância, etc. Veja o exemplo:

“Eu contratei uma babá, e deixo meu filho de 5 anos com ela em casa sem mais ninguém, pois tenho câmeras espalhadas por todos os cômodos da casa e controlo tudo visualmente via celular”. Observe que o monitoramento através das câmeras é o mecanismo de dissuasão. Este mecanismo pode ser usado, por exemplo, para filmar todas as reuniões de fechamento de negócio, alocando câmeras na sala de reunião estrategicamente posicionadas. Eu já tive relatos de negócios dos quais o oponente desistiu, pois se valeu da falta da rubrica nas páginas do contrato, alegando que a última folha assinada não pertencia ao seu escopo. Se a negociação tivesse sido filmada, haveria mais chances de ganhos na justiça, derrubando alegações.

Por conhecimento: Estudos comprovam que quanto mais conhecimento você tem de determinados assuntos, mais você gera confiança em seu oponente.

Nossa profissão é sui generis, temos que ter conhecimento em diversas áreas: matemática financeira, uso da HP12 C, financiamentos, relações humanas, legislação, etc. Basta analisar a diversidade de cursos que o CRECISP proporciona gratuitamente em todas as áreas, humanas, exatas e biológicas.

Por identidade: o ser humano passa a confiar mais na pessoa com a qual se assemelha. Para citar o resultado de um desses experimentos, verificou-se que confiamos mais em pessoas que espelham nossa postura. O cérebro capta imediatamente estes sinais e os transforma em confiança. Confiamos mais em pessoas que têm o mesmo objetivo que nós, que têm algo em comum. Quando buscamos nos relacionar com alguém, buscamos intuitivamente estes pontos, por exemplo: frequência de lugares em comum, gosto por mesmas bebidas, iguarias e outros tantos.



**Fred Batista Ribeiro**  
Creci 155402 / Jornalista: 0074843/SP



Doações a famílias carentes em São José dos Campos



Corretores participam de passeio ciclístico em Praia Grande



PROECCI forma 51ª turma



Profissionais comemoram Dia das Mulheres em Araçatuba



Reunião de Grupo de Trabalho em São Carlos



Campanha de Páscoa - Osasco  
Doação ao Lar Jesus entre as Crianças



Corretores participam de corrida  
"Festival Sangue Bom"



Reunião do comitê de Combate à Dengue em São Carlos



Comemoração ao Dia das Mulheres em Jundiá



Reunião de corretores pelo combate à dengue/febre amarela em Rio Claro



Confraternização de corretores em Praia Grande



Campanha para doação de óculos ao Lar dos Velhinhos em Piracicaba



Celebração do Dia das Mulheres em Ribeirão Preto



Homenagens pelo Dia das Mulheres em Marília



Dia das Mulheres em Praia Grande  
Visita ao Lar do Idoso Guerreiro da Luz



Campanha de Páscoa em Caraguatatuba  
Doação ao Movimento de Amor ao Próximo



Campanha de Páscoa em Praia Grande - Doação a crianças de comunidades carentes



Dia das Mulheres em Praia Grande - Caminhada



Reunião pelo combate à dengue em Marília



Reunião pelo combate à dengue em Caraguatatuba



Reunião pelo combate à dengue em São José do Rio Preto



Corretores em campanha de doação de sangue em Marília



Corretores ministram palestra para alunos da ETEC em Jundiaí



Grupo de trabalho visita TV Tribuna em Praia Grande



Doações em Santo André à Casa Sol da Esperança



Campanha de Páscoa em Caraguatatuba  
Doações ao Instituto Bla Bla Bla e Projeto Viva a Vida

# Novo outdoor do CRECISP

**Se você costuma viajar pelo Estado de São Paulo já deve ter visualizado.**

Em relação ao modelo anterior de painel, a única mudança foi a inserção da palavra 'segurança' que substituiu o 'lembre-se'. Uma palavra que diz muito sobre a sensação que o cliente quer ter quando busca fazer um negócio imobiliário e procura um corretor de imóveis. Os novos painéis estão espalhados em 17 pontos no Estado. A iniciativa reforça na sociedade a importância de contratar sempre um corretor de imóveis na hora de comprar, vender ou alugar.

## Onde estão os painéis?

Anchieta SP 150 - KM 28,9  
Anhanguera SP 330 - KM 173 + 500  
Bandeirantes SP 348 - KM 65+500  
Cândido Portinari SP 334 - KM 335,12  
Castelo Branco SP 280 - KM 14,8  
Dom Pedro I SP 65 - KM 18,4  
Feliciano Salles da Cunha SP 310 -  
KM 619+200  
Fernão Dias BR 381 - KM 22 + 500

Geraldo Mantovani - KM 163+500  
Governador Carvalho Pinto - KM 113  
Imigrantes SP 160 - KM 30+300  
Marechal Rondon SP 300 - KM 309  
Padre Manoel da Nóbrega - KM 303,1  
Presidente Dutra BR 116 - KM 103,6  
Régis Bittencourt BR 116 - KM 439+150  
Tamoios SP 99 - KM 31  
Washington Luís SP 310 - KM 251

**SEGURANÇA**

[crecisp.gov.br](http://crecisp.gov.br)

**imóvel  
só com  
corretor**



**CRECISP**

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS