

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 09 | Nº 18 | 2016

BOLETOS ON LINE

Mais seguro e mais fácil
Saiba como obter sua
anuidade
pelo site



PARCERIA GOOGLE

Faça agora seu e-mail
@creci.org.br

COMUNICAÇÃO

Você sabe falar
bem ao telefone?

ACESSIBILIDADE

Acesso garantido
por lei

APLICATIVOS

O que a internet
oferece

TURISMO

Santana do
Parnaíba



crecisp.gov.br

área



**Evite atritos.
Bom negócio
só com corretor
de imóveis.**

Sabe quando a gente quer negociar um imóvel e parece que nada dá certo? Nesses casos, não se estresse: chame logo um corretor de imóveis. O corretor de imóveis é o profissional mais preparado para quem precisa vender, comprar ou alugar um imóvel. Com ele ao seu lado, tudo fica mais tranquilo e todos saem ganhando.

Não entre em atritos, se você quer comprar, vender ou alugar, consulte um especialista.

**imóvel
só com
corretor**



CRECISP
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Uma questão de **segurança**

Não são raras as notícias de fraudes de boletos, golpes de internet e ataques de hackers que transformam a vida das pessoas que utilizam pagamentos eletrônicos em um verdadeiro calvário. E nós, do CRECISP, estamos muito atentos a essa questão e queremos manter nossos inscritos em segurança!

Assim, tomamos a decisão de, a partir de agora, não enviarmos mais os boletos para pagamentos de anuidades pelo Correio. A medida é, acima de tudo, para assegurar que os corretores de imóveis de São Paulo possam fazer seus pagamentos tranquilamente, sem riscos de perderem seus recursos em transações fraudadas.

Na nossa matéria de Capa, vamos detalhar como você pode obter seus boletos e quitar sua anuidade da forma que melhor lhe convier.

Essa edição traz também diversas novidades com relação ao Grupo de Avaliadores que estamos criando e que, sem dúvida, elevará ainda mais a nossa categoria perante os principais órgãos públicos do País, demonstrando todo o conhecimento dos corretores no que tange às avaliações imobiliárias.

A Editoria de Turismo faz um passeio por uma pitoresca cidade do interior de São Paulo, conhecida pelas igrejas e pela arquitetura: Santana do Parnaíba, bem pertinho da Capital.



Além disso, nossa edição está recheada de assuntos importantes, com dicas sobre bons aplicativos para usar em seu dia a dia, legislação e comportamento.

Espero que você aproveite sua leitura e que participe com sugestões de pautas e matérias de seu interesse. Estamos à sua disposição!

Abraços!

Corretor de Imóveis

José Augusto Viana Neto

Presidente | CRECISP



 Fale Conosco	O Leitor tem a palavra	05
 Giro Imobiliário	Notícias do mercado	06
 Corretor	Comunicação	07
 Segurança	Aplicativos	08
 Bate-papo	Distratos	10
 Em debate	Parcerias	13
 ABC do Corretor	Informação	15
 Cidadania	Acessibilidade	17
 Legislação	Tabela	19
 Evento	Inovação	20
 Ações	Convênios	21
 Especial	Aplicativos	22
 Capa	Boletos	24
 Artigo	Condomínios	28
 Turismo	Santana do Parnaíba	30
 Destaque	Avaliadores	32
 Cartão de Visita	Decorados	33
 Tecnologia	E-mails	35
 Fiscalização	CRECISP	36
 Conceito	Palestras	39

DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto

Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos

Vice-Presidente: Gilberto Y. Yogui

Diretor Secretário: Arthur Boiajian

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, Rosangela Martinelli Campagnolo

Conselheiros:

Adalberto F. Pellicciari, Ana A. De Finis Pagnano, Angelita E. Viana, Antonio Marcos de Melo, Arthur Boiajian, 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, Rosangela 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:

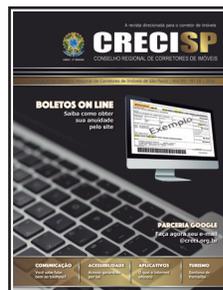
Carlos Alberto Rios Fernandes, Felipe Arruda, Gilberto Nobutoshi Hashigushi

freemage.com

freepik.com

Tiragem: 150 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.



Comentários Via Facebook

CRECI Esclarece

Como Planejar seu Dia, com Prof. Antonio Carlos Cassarro (Ed. 14/10/2016)

Que pessoa maravilhosa. Adorei a palestra e a clareza e riqueza de detalhes. Vale para nossas empresas familiares sempre! Obrigada.

Nattalia Magalhaes

Sempre me atualizando através do CRECI Esclarece.

Sheila Cristina

Palestra em Nova Odessa - Pres. Viana

Particpei da palestra. Foi excelente!

Maria Alves

Grupo de Avaliadores

Satisfação em fazer parte do grupo de avaliação.

Carminie Ferrari

CRECISP

Excelente. Proporciona oportunidade aos corretores, através de suas palestras, cursos, TV CRECI, Portal e outros, de adquirir maior conhecimento e habilidades sobre o universo imobiliário.

Wilson Henrique Júnior

Precisamos ter realmente amparo na lei, respaldo, ou seja, só o Conselho mesmo para lutar pelo direito e colocar o dever do corretor que leva a profissão a sério!

S. Rosana S. Nascimento

Sempre sou muito bem recebida, minhas dúvidas são esclarecidas com afinco, me sinto em casa. Cada dia que passa mais apaixonada por esta profissão que nada mais é que deixar que os sonhos fluam normalmente, achar o que meus clientes desejam e, sem dúvida nenhuma, ser lembrada sempre e fazer laços de amizade em cada ponto da cidade. É um trabalho que requer estar sempre atualizado para passar sem dúvidas o que temos a oferecer com detalhes, e sempre valorizando o imóvel e suas características de acordo com a procura. Os profissionais da Segunda Região, onde sempre

tiro minhas dúvidas e saio mais firme para a corretagem, são muito bem treinados e esclarecidos, o PoupaTempo, além de ter estes profissionais com um horário flexível, me ajuda quando não posso ir a São Paulo ou Santo André. Em minha opinião, sem sombra de dúvidas, é supimpa o trabalho.

Mônica Alves

Artigo: Nosso futuro depende de nosso presente

Diversas atividades profissionais, ao longo dos tempos, e aos poucos, vão se adaptando a novas realidades, adquirindo novas ferramentas, aplicadas em seu dia a dia. No entanto, dizer que vai deixar de existir, é admitir mudança extrema e radical, que de fato, me é difícil, apontar um exemplo.

Se citarmos uma atividade que existe desde o início, da humanidade até hoje, um indivíduo que cuidava de um outro, abrigando, cuidando de apoiar, aplicando ervas em um ferimento, no início dos tempos, é muito parecido com a atividade de um médico.

É uma atividade profissional imprescindível e que transformou-se ao longo dos tempos mas não extinguiu a sua primeira forma de existir.

Dryden Junior Canavesi

Artigo: Podemos marcar a escritura para quando?

Na minha opinião, como corretor, para não haver esse impasse, nada mais justo ser determinado por lei o compromisso de ambas as partes: 50% em partes iguais; isso sempre foi cogitado pelos clientes, no momento das negociações, pois a imposição sobre quem deve ou não, causa uma polêmica.

João Souza

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.

PORTUGAL PARA BRASILEIROS

Recentemente, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, atendeu ao convite da Associação Turismo de Cascais, para participar do Programa Living in Cascais, com o objetivo de promover a cidade nos mercados internacionais, como destino residencial e de lazer. Acompanhado de conselheiros da entidade, Viana pôde perceber algumas diferenças entre os mercados brasileiro e português. "Portugal tem um mercado mais consolidado, mais forte, até por conta das diferenças na tributação dos imóveis. Quem aplica em imóveis nos EUA, por exemplo, e a propriedade acaba ficando como herança, tem uma tributação de 40%! Isso em Portugal não existe e acaba funcionando bem como argumentação para investidores. Muitos brasileiros têm sido atraídos a investir no País, embora os corretores de imóveis do Brasil não estejam ainda participando desse movimento econômico. A Prefeitura de Cascais tem desenvolvido um bom trabalho para atrair os profissionais e levar investidores para a cidade." Viana ressaltou que o CRECISP é o elo oficial entre os corretores de imóveis, os órgãos públicos de Portugal e as associações de profissionais. "Tenho grande orgulho de o Brasil ter sido colonizado pelos portugueses, por falarmos a mesma língua e termos muitos costumes em comum. No Brasil, sou assíduo frequentador da Casa de Portugal em Praia Grande, onde tenho grandes amigos. Espero que haja um intercâmbio cada vez maior entre nossas nações."

TERRENOS DE MARINHA

Quase 500 mil imóveis no país são classificados como terrenos de marinha. A informação é da Secretaria de Patrimônio da União (SPU), responsável pela demarcação desses terrenos. A SPU registra 270.929 responsáveis únicos cadastrados, tanto pessoas físicas quanto jurídicas. De acordo com o senador Ricardo Ferraço (PSDB-ES), cerca de 10 milhões de brasileiros vivem em terrenos de marinha. Ferraço foi o relator do projeto aprovado no ano passado (PLC 12/2015), que deu origem à lei que trata dos terrenos de marinha (Lei 13.139/2015).

O senador destaca que a lei simplifica os processos, reduz os encargos e torna mais transparente e mais justo o instituto dos terrenos de marinha. Ele lamenta, no entanto, que vetos do governo tenham impedido maior redução no valor pago pelos posseiros.

Para se ter uma ideia do alcance da legislação sobre o tema, cerca de 240 municípios brasileiros têm terrenos de marinha. As populações de municípios com sede em ilhas costeiras e oceânicas, como Florianópolis, São Luís e Vitória, ainda têm de pagar taxas por isso.

Dois terços do território da capital do Espírito Santo, segundo Ferraço, são considerados terrenos de marinha, o que obriga mais de 70 mil de seus moradores a pagar não só impostos municipais, como também as taxas cobradas pelo governo federal. Para ele, isso é um absurdo e uma apropriação indébita.

Fonte: Agência Senado



Telefone:

boa ferramenta ou armadilha?

BOM SENSO É FUNDAMENTAL NA HORA DE CONTATAR CLIENTES

O uso do telefone na corretagem é uma prática tão comum que os profissionais não pensam duas vezes antes de ligar para clientes de carteira ou fazer novos contatos. Até aí, tudo bem! O problema é que alguns profissionais acabam extrapolando e o que era para ser uma excelente ferramenta de trabalho, acaba se transformando em armadilha que pode até mesmo afugentar o cliente.

Já imaginou receber três, quatro telefonemas, diariamente, da mesma pessoa, durante uma semana inteira? Péssimo, né?! Então, saiba que o seu cliente também pensa exatamente assim. Ficar insistindo, ligando sem parar até mesmo em horários impróprios, não vai convencer ninguém a comprar um imóvel. Ao contrário, essas atitudes só demonstram que você está desesperado para fechar o negócio e receber os honorários. Algumas regrinhas básicas devem ser seguidas para que o corretor não seja visto como inoportuno e chato.

– Pergunte ao cliente se ele pode falar ao telefone naquele momento e se a resposta for “Não”, deixe-o à vontade para dizer quando e a que horas você deve retornar a ligação.

– Não insista em conversas longas, arrastadas. Seja breve e, se você perceber que a pessoa do outro lado da linha não tem interesse nenhum em imóveis, agradeça e desligue.

– Telefonar insistentemente para perguntar os motivos da desistência da visita ou da compra do imóvel não muda a situação, ao contrário, se ainda existisse alguma chance de o negócio dar certo, essa atitude poderia até colocar tudo a perder.

– Oferta ativa que as incorporadoras promovem, com mailings enormes, também tem que ser bem avaliada. Imagine que esses mailings já foram usados não só por você, mas por dezenas

de outros corretores. Como você espera que a pessoa/cliente o atenda, com cortesia e educação?! E se esse telefonema for às dez da noite?! Lembre-se que tudo tem limite. As pessoas acordam cedo e, quando voltam para casa, querem descansar. Pode ter certeza de que não é nada agradável ser despertado por um corretor que está fazendo oferta ativa às dez da noite.

O Uso do WhatsApp é excelente quando o profissional é consciente

O aplicativo chegou para facilitar também a vida dos corretores. É gratuito e em segundos é possível ver até mesmo o rosto do cliente que você ainda vai conhecer. Além disso, saber que ele leu sua mensagem é um alívio. Pelo WhatsApp são marcadas visitas, assinaturas de contrato, enfim, tudo muito mais rápido e objetivo. Mas, é preciso tomar alguns cuidados. Adicionar o cliente no aplicativo, sem que ele tenha autorizado, pode fazer com que essa relação não comece bem.

Em primeiro lugar, o corretor deve perguntar ao cliente se ele aceita a troca de informações pelo WhatsApp. Se ele disser que sim, ok. Mas não é por isso que você vai enviar mensagens o dia todo, todos os dias da semana. Só se houver necessidade, caso contrário, use com prudência.



Na era dos Aplicativos

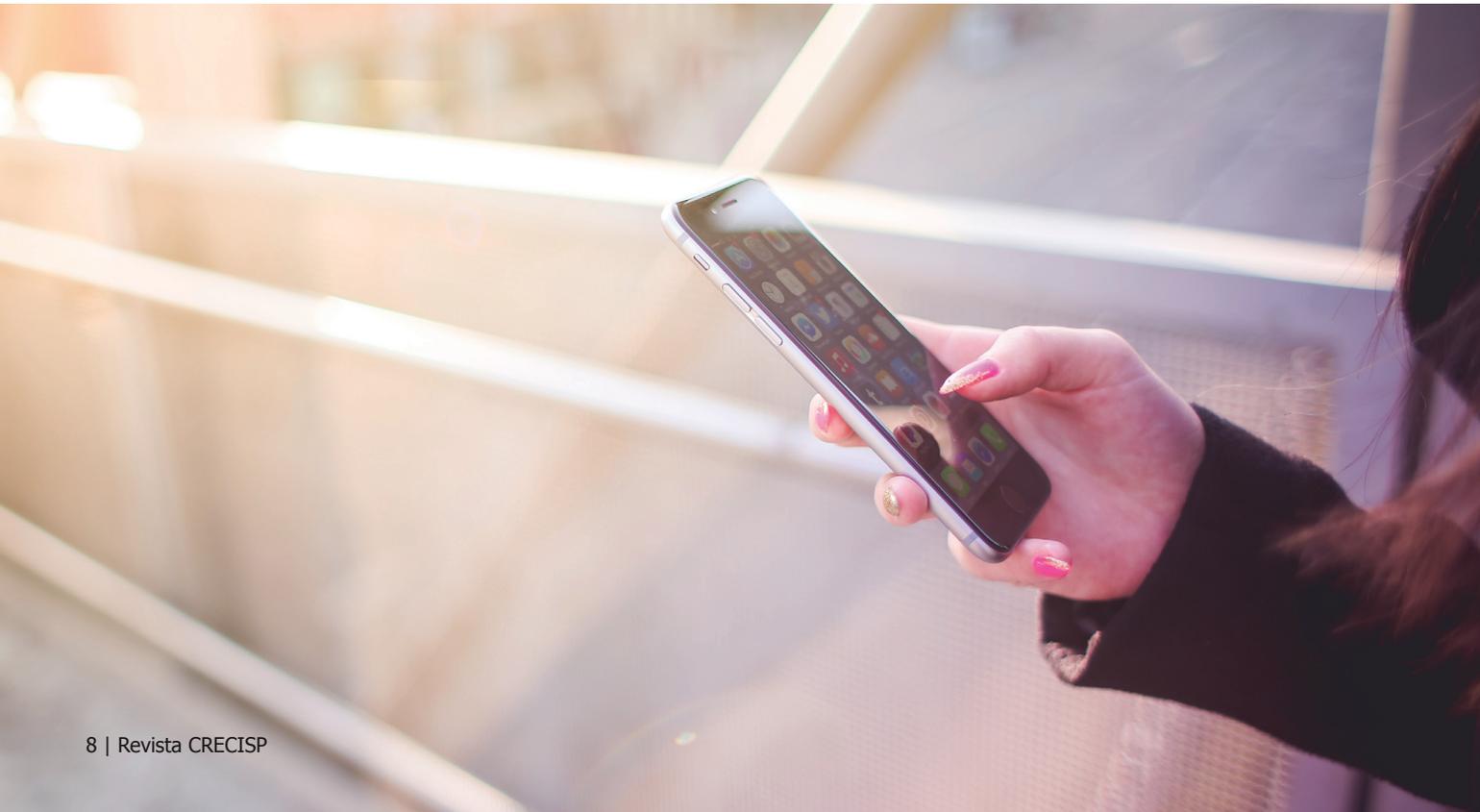
É MESMO POSSÍVEL ELIMINAR O CORRETOR DA NEGOCIAÇÃO?

Eles vieram para ficar. Os aplicativos já fazem parte da rotina das pessoas e prometem facilidades. Os serviços disponíveis vão de táxis a carretos, passando por caronas e paqueras. E o número de opções aumenta a cada dia, tanto que já chegaram ao mercado imobiliário.

Nos últimos meses, aplicativos que promovem a compra e venda de imóveis, direto com o proprietário, estão se alastrando e tomando conta das redes sociais. Mas muitos também já desapareceram com a mesma velocidade com que surgiram. A promessa de bons negócios vem com o argumento de economia em taxas de corretagem.

Mas será que esses aplicativos trazem mesmo vantagens ao consumidor? É mesmo possível eliminar das negociações o profissional que estudou e se mantém atualizado para dar ao cliente total segurança? Você se sentiria tranquilo colocando todas as suas economias numa transação assim?

A resposta para todas essas perguntas, com certeza, é NÃO! Afinal, mesmo um contato direto entre corretor e cliente nem sempre é suficiente para estabelecer uma relação de confiança nos primeiros dias. Muitas vezes, só o tempo vai ser capaz disso. Imagine então, comprar ou vender um imóvel através de um aplicativo!



Os golpes estão por aí na internet. A todo momento nos deparamos com situações inusitadas de fraudes, roubos, quadrilhas extremamente preparadas a agir. Não podemos esquecer que nessa era digital, por trás da tela e do mouse, podem estar bandidos, estupradores, pedófilos. E não é diferente quando o assunto é comprar ou vender uma casa ou apartamento. Então, será que vale a pena o risco? Você faria uma consulta médica on-line? Terapia? Colocaria todas as suas economias nas mãos de um desconhecido? Negociar sem um corretor é dizer "Sim" a tudo isso. É tratar de maneira superficial negociações que têm características muito específicas.

Vamos lá! O papel do corretor de imóveis e das imobiliárias, entre outras coisas, é o de dar aval às transações. Como especialistas no assunto, eles fazem o levantamento detalhado de toda documentação do imóvel e do vendedor, assegurando ao comprador de que a casa/apto/terreno não está em inventário, não aparece como garantia em ações trabalhistas, não tem dívidas (com o município, no caso do IPTU), entre outras restrições à comercialização.

A compra de um imóvel não é algo tão simples e banal que possa ser feita sem auxílio. E é exatamente por isso que a profissão de corretor de imóveis é tão antiga e se perpetua até hoje. Uma atividade cuja lei foi sancionada inicialmente em 1962, cinquenta e quatro anos atrás.

"O trabalho do corretor traz segurança às duas partes numa negociação. Ele tem conhecimento técnico, está preparado para saber se a transação é legal e dar certeza de que os envolvidos não enfrentarão problemas. Muitas pessoas que se arriscaram a fechar negócio sozinhas, perderam todo dinheiro que investiram em situações que poderiam ter sido evitadas se houvesse a presença de um corretor", afirmou José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP - Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo.

E tem mais, caso algo dê errado numa intermediação imobiliária, o corretor, além das penalidades ético-disciplinares previstas na Lei 6.530/78 e Decreto 81.871/78, estará sujeito a punições e responderá pelo Art.723 do Código Civil.

Além de ser figura importante e necessária na compra e venda de imóveis, o profissional poderá ser responsabilizado sob pena de responder por perdas e danos, caso o negócio traga algum risco a uma das partes. Essa segurança que o corretor, seus órgãos de classe como o CRECISP – que é o Conselho de Fiscalização e o próprio código de ética da categoria dão à sociedade, os aplicativos nunca poderão oferecer. Essas são as garantias fundamentais que dão à sociedade, a certeza de bons negócios.

Pelos aplicativos, quem assume eventuais prejuízos? Ninguém!

CÓDIGO CIVIL - LEI 10.406/02

Art. 723 - O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio. (Redação dada pela Lei nº 12.236, de 2010).

Parágrafo único. Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência. (incluído pela Lei nº 12.236, de 2010)

O que fazer em caso de Distrato?

Tiago Antolini é advogado e pós-graduado em Direito Processual Civil, possui ainda curso de extensão em Direito Imobiliário Material e Processual e Prática do Direito Imobiliário. De acordo com o advogado, atualmente o Distrato é um tema de extrema relevância, e se constitui em uma das matérias de maior discussão no mercado imobiliário. A grande quantidade de imóveis estocados nas construtoras, reflexo direto da crise econômica enfrentada pelo Brasil, é um cenário que justifica o aumento no número de desistências nas compras de imóveis e, conseqüentemente, no número de Distratos. Confira abaixo o nosso Bate-Papo.

O Código de Defesa do Consumidor (CDC) prevê o distrato em aquisições de imóveis? É um direito do cidadão?

Tiago Antolini: O Código prevê sim a possibilidade de rescisão contratual sem perda de parcelas. Numa análise jurídica da referida Lei, em relação aos contratos de compra ou promessa de compra e venda é possível a aplicação da rescisão, com a devida restituição das parcelas que foram pagas. O CDC esclarece que devem ser devolvidos todos os valores pagos pelo comprador.

Tem se tornado cada vez mais comum a devolução de imóveis às construtoras. Até que momento o comprador pode sinalizar o desejo da desistência da aquisição do imóvel?

TA: Existe a possibilidade de distrato já no momento da promessa de compra e venda. O pedido de distrato junto à construtora pode ser feito até o instante da obtenção de financiamento, da liquidação da última parcela. Estamos, atualmente, com um número bastante expressivo de rescisões, de devolução de imóveis,

coisa que até bem pouco atrás não imaginávamos que pudesse acontecer. Em se tratando de rescisão e restituição de valores, os contratos com as construtoras garantem, em média, 30 a 35% de dedução do valor pago. Existe uma discussão no Superior Tribunal de Justiça (STJ) sobre esses percentuais e sobre a questão que envolve a comissão da corretagem, porque muitos clientes que reivindicam a rescisão entendem que a comissão da corretagem deve estar dentro desse valor a ser devolvido. Se o valor da comissão for contemplado, esse percentual deverá ser muito maior do que 35%.

Se uma pessoa adquire um imóvel em construção, estando inadimplente, ela pode pedir distrato?

TA: Não há nenhuma restrição legal quanto à possibilidade de pedir distrato mesmo estando inadimplente. É um direito do cidadão. Muitas vezes o pedido de distrato é justamente motivado pela inadimplência, ou por outros fatores que levaram a ela. Portanto, enquanto direito, a blindagem do cancelamento de contrato seria o impedimento do livre exercício desse direito.

Para pedir o distrato é preciso haver uma motivação por parte do adquirente ou é simplesmente opcional?

TA: Somente os casos previstos em lei ou contrato dão causa ao pedido de distrato. Nos contratos com a construtora ou contratos de financiamento não há previsão para um simples arrependimento, mas sim previsão do distrato contratual com a devida incidência das cláusulas penais.

No caso de negociação de imóvel usado, com contrato assinado e quitados os honorários do corretor que prestou serviços, se, por algum motivo e independente de intenção do corretor, há um distrato entre o comprador e o vendedor, como ficam esses honorários, o corretor é obrigado a devolver?

TA: O corretor prestou um serviço e tem direito a essa remuneração, independente de distrato. O Código Civil Brasileiro legislou a respeito e as decisões dos tribunais são muito claras quanto a essa questão. O corretor deve receber o valor a quem tem direito, mesmo que haja uma posterior rescisão de contrato, pois a função dele de intermediar foi cumprida.

De acordo com o Código Civil Brasileiro, o corretor de imóveis não pode omitir nada ao cliente. Se houver um distrato em virtude de informação omitida, o corretor terá culpa?

TA: Motivação ou omissão do corretor quanto a eventual problema no prédio, ou no imóvel poderia sim motivar a rescisão ou o não cumprimento do contrato. Porém, cada caso é um caso, e os detalhes de cada um costumam ser bastante peculiares, portanto dependem de análise criteriosa, acho difícil responder de uma maneira ampla. Reitero que se realmente houver omissão, responsabilidade por dolo ou culpa, negligência ou imprudência por parte do corretor, ele pode ser responsabilizado por seus atos.

E se houver distrato por conta de informações que o corretor simplesmente desconhecia, é considerado omissão?

TA: Responsabilidade por culpa ou dolo é sempre uma questão subjetiva. Uma omissão não é fácil de analisar com uma simples conversa. Mas adianto que o profissional não pode ser responsabilizado por alguma informação obscura ou que ele não tinha possibilidade de saber na ocasião.



Se um comprador desiste da compra mesmo depois de ter firmado uma proposta escrita para a reserva de locação, o corretor tem direito aos honorários?

TA: Com certeza, isso é uma remuneração pelos serviços prestados. Desde que estabelecido contratualmente, não vejo problema nenhum, acho justíssimo, porém acho importante que os termos sejam esclarecidos desde o início da intermediação.

Supondo que em uma transação uma das partes discorde dos termos e exija altera-

ção no contrato de compra e venda, se a outra parte não concordar, o negócio não é fechado. Isso é correto?

TA: Essa é uma discussão entre a liberdade contratual e a autonomia privada. Ou seja, aquele que está vendendo o imóvel ou comprando e que exige determinada condição, deveria ter esboçado essa intenção já na proposta inicial. Nessa fase, é importante que eventual condição que fuja do padrão seja esclarecida, já que a outra parte não tem obrigação de ceder às vontades da outra. Uma medida simples como uma proposta clara e bem feita facilita a vida e evita maiores frustrações.



Parcerias:

vantagens ou desvantagens?

EM TEMPOS DIFÍCEIS, É BOM DIVIDIR OS HONORÁRIOS COM UM COLEGA?

Será que trabalhar sozinho é o melhor caminho? Os especialistas do mercado imobiliário garantem que não. Afinal, quando os profissionais se unem, o resultado pode superar as expectativas já que seu amigo pode ter o imóvel que seu cliente procura.

Muitas vezes, no dia a dia, o corretor hesita em ter um parceiro nos negócios por medo de ser “passado para trás”, “não receber os honorários”, ter o “cliente roubado”. Claro que é fundamental que o profissional busque alguém de confiança para que as transações tenham resultado positivo para todos os envolvidos.

“Quando as pessoas que se unem são honestas, a parceria é uma maneira eficaz de sobrevivência. Por isso, a escolha do sócio é fundamental”, garante Jaime Tomaz Ramos, vice-presidente do CRECISP.

Opinião semelhante é a do corretor com mais de 30 anos de experiência no mercado imobiliário, Arthur Boiajian, diretor-secretário do Conselho, que afirma que “a parceria encurta o caminho das negociações, já que o corretor tem mais clientes e mais imóveis do que se estivesse trabalhando sozinho.”

E o Código Civil Brasileiro prevê essa sociedade, em seu Art. 728: “Se o negócio se concluir com a intermediação de mais de um corretor, a remuneração será paga a todos em partes iguais, salvo ajuste em contrário.”

Mas essas parcerias, mesmo garantidas por lei, não devem ser feitas na base do “fio do bigode”, no “boca a boca”. Tudo deve estar no papel, em “Contrato de Intermediação Imobiliária”, que deve ser assinado pelos profissionais envolvidos e com a presença de testemunhas.

Isso é uma garantia de que, ao final da negociação, as partes estejam asseguradas. É possível, neste contrato, que sejam definidos os percentuais que cada um receberá, sendo o mais habitual, 50% para cada um. “A parceria é construtiva e é mais um instrumento que o corretor pode utilizar para não perder o cliente. O que acontece, muitas vezes, quando estamos sozinhos e não conseguimos atender às suas expectativas. Mas é necessário fazer tudo por escrito”, explica Isa dos Santos, diretora 2ª tesoureira do Conselho.

Quando uma das partes não respeita o contrato ou se o documento nunca existiu, há a prerrogativa do profissional entrar na Justiça com ação de cobrança e, assim, exercer seu direito. Outra opção é fazer uma denúncia formal no CRECISP e tentar uma solução amigável, extrajudicial.

“Estamos em pleno século XXI e devemos nos

unir cada vez mais enquanto cidadãos e profissionais. O resultado disso só pode ser positivo, desde que os envolvidos sejam éticos”, garantiu Gilberto Yogui, 2º vice-presidente.

Para muita gente que está no mercado imobiliário há décadas, as parcerias passaram a ficar mais intensas nos últimos anos. É que a crise econômica que o País vem atravessando apro-

ximou mais a categoria. "Estou no ramo há quase 40 anos e sei que trabalhar em conjunto pode ser o segredo do sucesso. Mas, para isso, há necessidade de ser responsável, não querer levar vantagem, não esconder nada do parceiro e dividir tudo em partes iguais. A seriedade é tudo", aconselha Ruberval Ramos Castelo, diretor 2º secretário. E não dá para esquecer que todos os profis-

sionais buscam a mesma coisa. "A necessidade de um é a mesma do outro. Por isso, a parceria deve existir e ser saudável. Um complementa o outro e todos ganham com isso. O profissional que quer levar vantagem, não pode ser um bom parceiro", concluiu Francisco Pereira Afonso, diretor tesoureiro do CRECISP e corretor de imóveis desde os anos 90.

O modelo de "CONTRATO DE PARCERIA EM INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA" que você encontra no site www.crecisp.gov.br, na área restrita para corretores.



"A parceria é uma maneira eficaz de sobrevivência." Jaime Tomaz Ramos, vice-presidente.



"O resultado disso só pode ser positivo, desde que os envolvidos sejam éticos", Gilberto Yogui, 2º vice-presidente.



"A parceria encurta o caminho das negociações", Arthur Boijjian, diretor secretário.



"A parceria é construtiva e é mais um instrumento que o corretor pode utilizar para não perder o cliente." Isa dos Santos, diretora 2ª tesoureira.



"Trabalhar em conjunto pode ser o segredo do sucesso", Ruberval Ramos Castelo, diretor 2º Secretário.



"O profissional que quer levar vantagem, não pode ser um bom parceiro", Francisco Pereira Afonso, diretor tesoureiro.

Corretor completo!

ELE DEIXOU DE SER APENAS O PROFISSIONAL QUE ENCONTRA O IMÓVEL CERTO E FAZ A INTERMEDIÇÃO.

É preciso muito mais do que isso para ter sucesso no mercado imobiliário. São algumas pequenas exigências que fazem toda diferença quando o assunto é dar um xeque-mate na negociação.

O profissional tem que ter pelo menos noções básicas dos sistemas construtivos para tirar dúvidas do futuro proprietário, taxas de financiamento de cada banco, renda necessária para aprovação do crédito, documentos exigidos, os valores da primeira e da última parcelas do financiamento habitacional de acordo com o perfil de cada cliente.

Por isso, é necessário que o corretor saiba usar a HP ou tenha acesso a aplicativos que exe-

cutem cálculos em segundos, leia jornais diariamente e que entenda, pelo menos um pouquinho, o que acontece no cenário econômico nacional. Sem isso, nada feito!

Essas são apenas algumas exigências para que o corretor tenha mais chance nesse mercado já tão competitivo. Está enganado quem acredita que só fazer captação, apresentar o imóvel e levar o cliente até a imobiliária para que o gerente faça o "resto", sejam suficientes. Isso é passado.

O cliente procura mais do que isso. Ele quer a garantia de que vai receber uma assessoria do profissional, o que significa uma "lista" de obrigações.



Erros, falhas, prejuízos aos clientes, a responsabilidade é sua!

Há muito tempo se discute a necessidade ou não da presença de um corretor de imóveis para intermediar uma negociação. Mas o que as pessoas nem imaginam é que a responsabilidade do profissional é tão grande que, qualquer deslize, pode colocar um ponto final numa carreira de anos ou até mesmo décadas. Então, o jeito é ficar atento e observar cada detalhe.

Quando você se interessa por um imóvel, quer saber quanto terá que desembolsar para deixar tudo em ordem antes da mudança, certo? Com o seu cliente, é a mesma coisa. Ele também quer e tem direito a essas respostas.

No caso de imóveis usados, principalmente aqueles com mais de 20 anos, sempre ficam dúvidas quanto aos reparos mais urgentes que a família terá que fazer para poder mudar para casa nova. Afinal, podem existir vazamentos, reparos elétricos, problemas no telhado, na caixa d'água. Tudo isso tem um custo e o bolso do comprador nem sempre pode arcar com essas despesas extras, por isso, ele deve ser avisado sobre todos os "probleminhas", antes de assinar o contrato.

Ele tem ainda obrigação de informar sobre feiras livres na frente da casa ou apartamento, inundações e tudo que possa atrapalhar a vida de quem vai viver ali.

Se o corretor decidir esconder essas informações, corre o risco de nunca mais poder fazer qualquer intermediação ou mesmo ter que arcar com todos os prejuízos do cliente.

O profissional que mentir ou omitir qualquer um desses fatos poderá sofrer advertência, multa e até cancelamento da inscrição, o que é previsto pelo Código de Ética Profissional. Além disso, se confirmadas as denúncias, o corretor vai responder por perdas e danos como prevê o Código Civil Brasileiro. A regra então é agir sempre com sinceridade e transparência, sem omissões ou meias verdades. Isso não é questão de opção! "A responsabilidade na intermediação de um imóvel é toda do corretor. É por isso que ele deve ficar atento a tudo e falar abertamente para o cliente sobre todos os pontos positivos e negativos, caso contrário, poderá responder por seus atos", alerta Ademir Lemos Filho, ad-

vogado, chefe do Departamento de Ética e Disciplina do CRECISP.

E quando o imóvel é novo?

Imóveis na planta também podem se transformar em armadilhas. Os modelos "decorados", por exemplo, têm como único objetivo chamar atenção e muita gente não percebe que a maioria deles não tem portas nos banheiros, na cozinha e muitos até nos quartos, o que faz com que os espaços pareçam maiores.

E aí, mais uma vez, entra a responsabilidade do profissional. Ele tem que ajudar o cliente a perceber se aquele imóvel tem mesmo o tamanho ideal para o número de filhos; se o valor está dentro das possibilidades do cliente levando em conta os financiamentos bancários; e instruir o futuro comprador de que imóvel é entregue sem piso na sala e quartos, sem armários, box nos banheiros, cortinas, eletrodomésticos.

Deve ficar bem claro ao cliente que o imóvel que ele está comprando não é o apartamento decorado. Vender ilusão, prometendo o irreal também pode levar o corretor a responder pelos seus erros.

Problemas com documentação e taxas

Muitas pessoas chegam a assinar contratos sem saber exatamente quanto vão gastar com taxas, impostos, cartório, Registro de Imóveis. E essas despesas que não estavam previstas no orçamento da família, podem inviabilizar os projetos. Por isso, o corretor tem obrigação de informar corretamente sobre todos os gastos que o cliente terá, antes do fechamento do negócio.

Levantar toda a documentação do vendedor e do imóvel também é uma atividade obrigatória. Só assim é que o corretor vai poder detectar se há algum impedimento na comercialização. Não são incomuns histórias de pessoas que perderam todas suas economias porque investiram num imóvel que estava em inventário ou com restrições judiciais. E assim, o sonho da casa própria se torna um pesadelo!

"Esconder, enganar o cliente, nada disso é justificável. Quando o corretor oferece um imóvel, ele tem que ter consciência das suas atitudes. A lei e o Conselho existem para isso, para fazer valer as regras de uma profissão digna, honesta e proteger a sociedade dos maus profissionais", conclui Lemos Filho.

Por um mundo mais acessível

A LEI OBRIGA INCORPORADORAS A REPENSAREM PROJETOS LEVANDO EM CONTA A ACESSIBILIDADES NOS EMPREENDIMENTOS

A polêmica não é recente. Desde 2004, o Decreto Federal nº 5.296 estabelece diversos critérios relacionados à acessibilidade das edificações, tendo como referência a Norma Técnica da ABNT sobre o assunto (NBR nº 9050).

Essa Norma, somada ao que foi regulamentado pela Lei Brasileira de Inclusão (nº

13.146/2016) dita os parâmetros e define padrões de acessibilidade nas novas construções em todo o País.

Pelo Decreto de 2004, acessibilidade é "condição para utilização, com segurança e autonomia, total ou assistida, dos espaços, mobiliários e equipamentos urbanos, das edificações, dos serviços de transporte e dos dispo-



sitivos, sistemas e meios de comunicação e informação, por pessoa portadora de deficiência ou com mobilidade reduzida". Ou seja, para a aprovação, licenciamento ou emissão de certificado de conclusão de projeto arquitetônico ou urbanístico, a construção, reforma ou ampliação de edificações de uso público ou coletivo, ou a mudança de destinação para estes tipos de edificações, deverão ser executadas de modo que sejam ou se tornem acessíveis. Além disso, para a concessão de alvará de funcionamento ou sua renovação para qualquer atividade, bem como para a emissão de carta de "Habite-se" ou habilitação equivalente e para sua renovação, quando esta tiver sido emitida anteriormente às exigências de acessibilidade contidas na legislação específica, deverá ser observado e certificado o estabelecido no decreto e nas normas técnicas de acessibilidade da ABNT.

Já a Norma da ABNT classifica como imóveis acessíveis aqueles que dão prioridade à independência das pessoas com limitações. Nesse sentido, leva-se em consideração tamanho de portas - que deve ser de, no mínimo, 80 cm de vão - rampas de acesso para cadeirantes, a possibilidade de eliminação de paredes, que permita a mobilidade segura do morador, a instalação de barras de apoio em banheiros, dentre outros detalhes.

Nos prédios de uso público ou comercial, sejam antigos ou novos, a Lei Brasileira de Inclusão garante a obrigatoriedade da acessibilidade. E em São Paulo, as edificações de uso privado também devem ter essas características, especialmente em áreas comuns, como halls e elevadores, se construídas a partir de 1993.

Segundo o engenheiro Oswaldo Fantini, da Comissão Permanente de Acessibilidade (CPA), órgão vinculado à Secretaria da Pessoa com Deficiência e Mobilidade Reduzida de São Paulo, a principal dificuldade para que o acesso às edificações seja facilitado é a própria falta de conscientização de sua importância.

"Os proprietários necessitam compreender que edificações acessíveis facilitam a mobilidade de todos, não somente de pessoas com deficiência como também de idosos. Além disso, é um dever, está na legislação", completou o engenheiro.

Atualmente, muitos projetos residenciais vêm trazendo este conceito de desenho universal de acessibilidade, que consequentemente tem refletido em aproximadamente 20% na valorização destes imóveis. Hoje, o País conta com cerca de 25% de sua população necessitando destes recursos, que também são fundamentais para idosos, gestantes, grávidas e obesos.

Para Fantini, os avanços se devem também a fiscalizações de órgãos como o CREA (Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura) e o CAU (Conselho de Arquitetura e Urbanismo) que promovem sanções penais e profissionais aos que não cumprirem a lei.



Tabela de honorários é questionada

A Superintendência-Geral do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) instaurou um processo administrativo contra o CRECISP por prática anticompetitiva.

A justificativa é de que o Conselho estaria obrigando os corretores a obedecerem a tabela de honorários, unificando os valores de corretagem e prejudicando, dessa forma, consumidores e, como consequência, toda a sociedade.

Cabem, portanto, algumas considerações importantes com relação à função precípua dos Conselhos de Fiscalização e, além disso, da necessidade do estabelecimento de uma tabela de honorários para nortear o exercício profissional. É fundamental que se leve em conta que os Conselhos são autarquias que não prestam serviços, não têm atividade econômica e que, dessa forma, não podem ser enquadradas como empresas e acusadas de prática de cartel ou concentração econômica.

Partindo desse pressuposto, os Conselhos não existem para defender os interesses de seus integrantes e nem para representá-los perante a sociedade. O seu dever legal é o de zelar pelo interesse público, supervisionando seus inscritos no que tange à qualificação técnica e à aplicação dos princípios éticos no exercício das profissões. A fiscalização se dá no campo da integridade e da disciplina sempre colocando a sociedade como beneficiária de suas ações. Além disso, a imposição de normas

e regulamentações aos profissionais repousa, essencialmente, na supremacia do interesse coletivo sobre o individual.

A Tabela de Honorários foi estabelecida pela Lei 4.116/62 e consolidada pela Lei 6.530/78, em seu artigo 7º, que estabelece que os Conselhos têm a função de "homologar, obedecidas as peculiaridades locais, tabelas de preços de serviços de corretagem para uso dos inscritos, elaboradas e aprovadas pelos sindicatos respectivos".

Muito embora a Tabela do Sindicato tenha sido inserida na lei em 1962, o Sindicato a utiliza há mais de 74 anos, e esse é um instrumento que já está mais que consolidado para dirimir dúvidas entre corretores de imóveis e clientes nas transações imobiliárias.

A mesma legislação que regulamentou a profissão contempla os aspectos relativos à mensuração dos honorários desse profissional, estabelecendo que a tabela seja criada pelo órgão de defesa dos profissionais, que é o sindicato.

O processo instaurado pelo Cade ressalta que a atuação de sindicatos e associações de classe, com o intuito de coordenar o mercado, pode causar prejuízos, potenciais ou efetivos, à ordem econômica e aos consumidores, estando sujeitos à perseguição e atuação por parte da autoridade competente.

O Cade entende, ainda que, ao cumprirem as resoluções do Cofeci relacionadas à implantação de tabelas de honorários, o CRECISP e os demais Conselhos processados estariam contribuindo para a implementação do suposto ilícito anticoncorrencial.

Além do CRECISP, o documento emitido pelo Cade envolve também o Cofeci, 22 CRECIS e 12 Sindicatos em todo o País.

De parte do Conselho paulista, tudo será feito para elucidação dos fatos e para a colaboração com o Cade no que se fizer necessário.





Conselho participa do 4º Fórum de desenvolvimento

Tendo como título "Superando Dificuldades para Gerar Oportunidades", a Associação Comercial de SP - Distrital Oeste realizou o 4º Fórum de Desenvolvimento e Competitividade Empresarial, na Capital.

O evento, já tradicional na região, contou com a participação do CRECISP, na figura do presidente José Augusto Viana Neto, que ministrou palestra sobre o "Setor Imobiliário na Região Sudoeste". Viana passou aos participantes uma visão positiva sobre o mercado de imóveis, não apenas em São Paulo como no restante do País, oferecendo um panorama do financiamento imobiliário nos últimos anos.

"Até agosto, segundo a Abecip - Associação Brasileira das Empresas de Crédito Imobiliário e Poupança - já tínhamos contratados R\$ 30,4 bilhões, valor semelhante ao financiado em todo o ano de 2008, época em que tivemos grandes sinais de prosperidade."

O presidente concluiu sua explanação afirmando que "se houver um esforço conjunto de toda a sociedade e do governo, com maior oferta de crédito e melhores condições para o financiamento, o segmento terá uma recuperação ainda mais visível e rápida, dando início a um novo ciclo de desenvolvimento."

Além do presidente do CRECISP, que foi convidado pelo diretor superintendente da Associação Comercial Distrital Oeste, Ricardo Granja,

também palestraram Marcelo Homci, Manuella Curti e Alessandro Basile.

O presidente da Associação Comercial e da Federação das Associações do Estado de São Paulo, Alencar Burti, liderou a mesa de trabalhos do evento, que foi prestigiado pelos conselheiros do CRECISP, Isaura Aparecida dos Santos e José Augusto Sasso.

Postos do CRECISP

Graças a um convênio firmado entre o CRECISP e a FACESP - Federação das Associações Comerciais do Estado de SP - o atendimento do Conselho será estendido, a partir do dia 1º de dezembro, a 9 postos avançados nas Associações Comerciais da cidade de São Paulo. O objetivo é oferecer aos inscritos e à população um serviço de qualidade, atendendo à demanda dessas regiões.

Serão espaços compartilhados com as Associações Comerciais de Vila Mariana, Ipiranga, Tatuapé, Pinheiros, Centro, Zona Norte e Zona Nordeste da Capital, a exemplo do que já ocorre nos municípios de Mogi das Cruzes e Itatiba. O atendimento será feito de segundas a sextas-feiras, das 8h30 às 17h30, com intervalo de almoço das 12h às 13h.

"Nosso objetivo é descentralizar a demanda, possibilitando um ganho na qualidade da prestação dos serviços", comentou o presidente do CRECISP.

Novos Postos de Atendimento:

Vila Mariana: Rua Afonso Celso, n.º 1659

Ipiranga: Rua Benjamin Jafet, n.º 95

Tatuapé: Rua Apucarana, n.º 1388

Nordeste: Avenida Guilherme Cotching, n.º 1070

Pinheiros: Rua Simão Álvares. 517

Centro: Rua Galvão Bueno, n.º 83

Norte: Rua Jovita, n.º 309

Postos já existentes:

Mogi das Cruzes: R. Barão de Jaceguai, N.º 674

Itatiba: Rua Cel. Camilo Pires, n.º 230

Parceiros de trabalho

MAIS DE 700 EMPRESAS OFERECEM BONS DESCONTOS AOS CORRETORES

Descontos em escolas, lojas virtuais, assinaturas de jornais e até para a aquisição de automóveis... Embora alguns profissionais ainda desconheçam, mais de 700 empresas mantêm convênios não-onerosos com o CRECISP, proporcionando ótimos negócios aos corretores de imóveis.

No segmento educacional, as instituições oferecem cursos para os mais diversos segmentos. Corretores com dependentes menores de idade, por exemplo, podem usufruir de descontos para ensino fundamental e médio. Também há abatimentos nas mensalidades de escolas de idiomas, cursos preparatórios para vestibulares, artes marciais, treinamentos, palestras e universidades.

Na área da saúde, o banco de convênios inclui psicólogos, fisioterapeutas, dentistas, podólogos, além de clínicas especializadas, laboratórios de análises clínicas e hospitais.

Uma vasta gama de pousadas e hotéis em todo o País completa o segmento de cultura e lazer, ao lado dos descontos oferecidos aos corretores para ingressos em teatros, aquários e agências de turismo.

Automóveis

Um dos destaques do setor de convênios do CRECISP são os automóveis. Há concessionárias que oferecem bons descontos não apenas a pessoas jurídicas como físicas também. Dentre as marcas estão a Toyota, que proporciona às imobiliárias os preços da tabela frotista e às pessoas físicas, as cortesias e promoções mensais; a GM, a Fiat e a Nissan - somente para imobiliárias. Além disso, uma concessionária de motocicletas proporciona redução nos preços dos serviços de manutenção em geral e brindes na compra de motos novas.

"Todas as informações e os percentuais oferecidos podem ser obtidos no site do Conselho (www.crecisp.gov.br/convenio/)", comentou o diretor 2º secretário da entidade, Ruberval Ramos Castello. "Também disponibilizamos semanalmente pela TV CRECI um vídeo, destacando uma empresa conveniada. É uma maneira que encontramos de criar um catálogo visual aos inscritos, para que estejam sempre bem informados e possam usufruir plenamente desses benefícios."

PÁGINA PRINCIPAL	FAQ	FALE CONOSCO	SOLICITAÇÃO DE FISCALIZAÇÃO	DENÚNCIA	APURAÇÃO ÉTICO DISCIPLINAR
----------------------------------	---------------------	------------------------------	---------------------------------------------	--------------------------	--------------------------------------------

:: O CRECI

- História
- Diretoria
- Fale com o Presidente
- Princípios Organizacionais
- Organograma
- Delegacias
- Contas
- Compras/Licitações
- Perfil do Corretor

:: BUSCA

- Corretores

Convênios


Educação


Saúde


Cultura e Lazer


Serviços


Loja Virtual


Jornais


Veículos

Para ter acesso aos benefícios proporcionados pelos convênios, as pessoas físicas deverão apresentar o Cartão de Identidade e Regularidade Profissional – CIRP em vigor, ao passo que as pessoas jurídicas deverão apresentar o certificado de inscrição no CNPJ acompanhado do Diploma Anual de Regularidade Empresarial – DAREM.

Nos casos em que o acesso aos benefícios for proporcionado de forma virtual, a validação das pessoas inscritas é realizada de forma direta pelo sistema de *webservice*.

Aplicativos úteis para o corretor

BOAS FERRAMENTAS OTIMIZAM O DIA A DIA DO PROFISSIONAL

A tecnologia avança tão rapidamente que muitos corretores de imóveis estão utilizando aplicativos para economizar o tempo gasto em tarefas repetitivas, organizar a rotina e aumentar a produtividade. E graças

à tecnologia, isso deixa de ser um desejo e se torna uma realidade. É por isso que selecionamos abaixo aplicativos para smartphones, tablets e computadores que podem auxiliar nas atividades de seu dia a dia. Confira a lista:



WAZE - Aplicativo de trânsito que mostra informações do trajeto, radares, acidentes e postos de gasolina, e facilita para evitar o trânsito pesado e conhecer caminhos alternativos. Disponível em: Apple App Store e Google Play

HANGOUT - Permite mostrar ao cliente imagens de um imóvel por meio de transmissão de vídeos em tempo real, desde que os dois tenham acesso à tecnologia. Disponível em: Apple App Store e Google Play



CAMCARD - Leitor de cartões profissionais de negócios que os grava instantaneamente nos contatos do seu telefone, trabalhando de forma sincronizada com smartphones, tablets e computadores. Disponível em: Apple App Store, Google Play, Windows Store

CALCULADORA DO CIDADÃO - Simula operações do cotidiano financeiro a partir de informações fornecidas pelo usuário. Disponível em Android, iOS, Windows Store





SCANNER PRO - Transforma o telefone celular em um scanner portátil. Escaneia com precisão documentos físicos, envia os arquivos por e-mail ou os guarda na nuvem. Disponível em: Apple App Store

FEEDLY - Leitor de RSS (formato de distribuição de informações pela internet). O aplicativo transforma o conteúdo que o usuário deseja seguir em uma revista interativa. Disponível em: Apple App Store e Google Play



EVERNOTE - Permite a criação de notas rápidas, dando-lhe o direito de deixar tudo devidamente separado por meio do sistema de "cadernos" existente. Disponível em: Apple App Store, Google Play e Windows Store

DUOLINGO - Aplicativo para aprender novos idiomas gratuitamente. Focado em vocabulário, escrita e compreensão oral, apresenta um conjunto de lições separadas por temas do dia a dia. Disponível em Google Play, Apple App Store, Windows Store



GOOGLE TRADUTOR - Traduz textos para mais de 70 idiomas, tem recursos de tradução de voz em tempo real. Disponível em: Apple App Store e Google Play e Windows Store

FOURSQUARE - Aplicativo de geolocalização que indica lugares interessantes (bares, restaurantes, museus, etc). Pode ser bem útil para informar ao cliente dos estabelecimentos que existem perto do imóvel. Disponível em Apple App Store e Google Play, Windows Store



ROOM SCAN - Utilizando apenas a câmera do celular o aplicativo realiza a medição em metros de uma forma bem precisa, basta apontar o aplicativo a uma parede e esperar o escaneamento. Disponível em Apple App Store, nas versões gratuitas e Pro.

Por que os boletos não serão mais enviados pelo Correio?

PRESTE ATENÇÃO PARA NÃO PERDER O PRAZO DE PAGAMENTO DA SUA ANUIDADE

Imagine só: você faz um pagamento por meio de boleto bancário, pega o comprovante e descobre, tempos depois, que a conta está em aberto. Ou seja, você está sendo cobrado novamente pelo que já pagou.

Aí, você mostra o comprovante ao credor e tem uma triste notícia: o boleto pago era falso, você desembolsou determinada quantia e o dinheiro foi parar na conta de bandidos da "gangue dos boletos". Isso já aconteceu com o IPVA, faturas de cartões de crédito, contas de consumo e uma lista interminável de documentos. Nos últimos anos, golpistas vêm se aprimorando cada vez mais e fazendo novas vítimas.

Uma corretora de São Paulo, de 48 anos, é uma dessas pessoas. Em outubro, ela recebeu uma

cobrança de hospedagem do site onde anuncia seus imóveis, pagou e, horas depois, percebeu que tinha sido enganada. O boleto era falso. "Perdi duzentos reais e sei que não vou conseguir recuperar esse dinheiro. Até os telefones da empresa que vieram na fatura, não existem".

É por esse motivo que o CRECISP não enviará mais boletos pelos correios. A medida, tomada pela Diretoria e pelo Conselho Pleno da entidade, é uma tentativa de evitar que os inscritos caiam em armadilhas. Assim, nenhum boleto será enviado aos corretores de imóveis ou estagiários. Se você receber qualquer tipo de cobrança do CRECISP na sua casa, não pague! É golpe.

Como você vai ter acesso aos boletos? Imprimindo, pelo site www.crecisp.gov.br

Anuidade 2017

A impressão é pelo site do CRECISP (www.crecisp.gov.br). É simples e rápido:

PASSO 1

Entrando no site você encontra um vídeo explicativo

The screenshot shows the CRECISP website interface. At the top left is the logo of the Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECISP). Below it, the text reads "SÃO PAULO, 25 de outubro de 2016 - Boa Tarde - Seu IP: 179...". A navigation menu includes "PÁGINA PRINCIPAL", "FAQ", "FALE CONOSCO", and "SOLICITAÇÃO". On the left, there is a sidebar menu with items like "História", "Diretoria", "Fale com o Presidente", "Princípios Organizacionais", "Organograma", "Delegacias", "Contas", "Compras/Licitações", and "Perfil do Corretor". The main content area features a large blue banner that says "PARA IMPRIMIR BOLETO DA ANUIDADE 2017 CLIQUE AQUI". Below this banner is a section titled "Minha Casa Minha Vida" with a house icon. To the right, there is a login area for "ÁREA PARA CORRETORES" with fields for "creci" and "senha", and buttons for "ok" and "Criar/Recuperar Senha". Further down, there are buttons for "BOLETO DE ANUIDADE", "CARTÃO ANUAL DE REGULARIDADE PROFISSIONAL", and "INSCRIÇÃO DE ESTÁGIO E RENOVAÇÃO". At the bottom, there are sections for "Últimas Notícias", "Coluna OESP", "Saiu na Mídia", "Confraternização de Corretores", and "Palavra do Corretor".

PASSO 2

Depois você vai encontrar uma tela com mais detalhes e a opção de pessoa física ou jurídica

Boleto de anuidade 2017

Estes boletos referem-se à **Anuidade ao CRECISP para o Exercício 2017**. Leia com atenção as instruções para pagamento.

1. Refere-se ao pagamento da anuidade integral com desconto com 5% vencendo em 10 de janeiro de 2017
2. Refere-se a opção para parcelamento em 5 (cinco) vezes iguais sem acréscimos, com vencimento da parcela 1/5 em 10 de janeiro de 2017
3. Refere-se ao pagamento da anuidade integral sem desconto com vencimento em 31 de março de 2017

Instruções para recebimento do Cartão de Identidade de Regularidade Profissional

Para receber o Cartão de Identidade de Regularidade Profissional, os corretores que optaram pelo pagamento da anuidade integral, após quitação deverão acessar o site www.crecisp.gov.br/cirp e validar seus dados, mesmo que não tenham sido alterados, para que o Cartão de Identidade de Regularidade Profissional (CIRP) seja enviado pelos Correios.

Para aqueles que optarem pelo pagamento parcelado em cinco vezes, após o pagamento da quarta parcela em 10 de abril de 2017 já poderão providenciar a validação de seus dados para recebimento do Cartão de Identidade de Regularidade Profissional.

A validade do Cartão de Identidade de Regularidade Profissional atual é 30 de abril 2017. Portanto, não perca a oportunidade de receber seu novo Cartão de Identidade de Regularidade Profissional dentro do prazo de validade do anterior.

É muito simples, depende apenas de você. O CRECISP está preparado para agir com rapidez e eficiência.

Caso tenha alguma dúvida, envie um e-mail (crecisp@crecisp.gov.br) para que possamos atender com maior brevidade possível.

Deixe anotado na sua agenda pessoal os endereços eletrônicos constantes neste aviso, para que, em caso de perda ou extravio, você possa fazer contato e não perder as datas limites para o pagamento.

O pagamento da anuidade ao CRECISP é obrigatório a todos inscritos. O valor e a data deste pagamento são fixados pela Lei Federal 6530/78.

Após 31/03/2017, os pagamentos efetuados sofrerão multa de 2%, além de 1% de juros ao mês e mais correção monetária, conforme Decreto 81871/78 artigos 36 e Lei 6530/78 artigos 16º parágrafo 2º.

Boleto Anuidade 2017

Acessar link abaixo

Pessoa Física

Pessoa Jurídica

PASSO 3

Informe seu CRECI

Serviços On-Line Sair



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Boletos Anuidade 2017

Informe seu CRECI:

-F ▼

PASSO 4

Serviços On-Line Sair



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Boletos Anuidade 2017

Até 10.01.2017 valor da anuidade com desconto de 5%

A partir de 31/03/2017 os pagamentos efetuados fora das datas de vencimento, sofrerão multa de 2% ao ano + 1% ao mês (DECRETO 81.871/78, ART. 36 E LEI 6.530/78, ART. 16, PARÁGRAFO 2º).

Verifique se o nome está correto e clique nele para continuar

NOME COMPLETO DO CORRETOR

PASSO 5

Escolha a forma de pagamento

Serviços On-Line Sair



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Boletos Anuidade 2017

Selecione a forma de pagamento:

- Pagamento com desconto - 5%
- Pagamento integral
- Pagamento parcelado

PASSO 6

Imprima seu boleto de acordo com a forma de pagamento que escolheu

Serviços On-Line Sair



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Anuidades

Nº Registro: 000000-F Nome: NOME COMPLETO DO CORRETOR

Débito	Descrição Débito	Vencimento	Valor	Selecione
17200	ANUIDADE/2017 PF	31.03.2017	XXX,XX	<input type="button" value="Imprimir"/>

PASSO 7

BANCO DO BRASIL 001-9					Recibo do Sacado	
Local de Pagamento: PAGAVEL NA REDE BANCARIA ATE O VENCIMENTO					Vencimento: 31.03.2017	
Cedente: CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - SP					Agência/Código do Cedente: 3221-2/XXXX-X	
Data de Emissão: 10/12/2016	Número do Documento: XXXXXX-F	Espécie Doc.	Acerto	Data do Processamento: 10/12/2016	Nosso Número/Código Documento: 10912811000691589	
Uso do Banco: Carteira 18	Espécie R\$	Quantidade	Valor	(*) Valor do Documento: R\$ XXX,XX		
Instruções - Texto de responsabilidade do cedente: 173000 ANUIDADE 2017 R\$ - 0098 UNICR XXX,XX					(-) Desconto/Abatimento	
NÃO ACEITAR APÓS O VENCIMENTO					(-) Outras Deduções	
00190.00009 01091.281103 00691.589188 8 691700000XXXXX					(+*) Mora/Multa	
Sacado: NOME DO CORRETOR Registro: XXXXXX-F					(+*) Outros Acréscimos	
					(*) Valor Cobrado: R\$ XXX,XX	

Autenticação Mecânica

Cuidados importantes na hora de imprimir:

Mas não é só no mundo real que os bandidos agem, no virtual também. Há um vírus de computador que altera a sequência numérica dos boletos impressos. Ele substitui os dados do credor pela conta do falsário. O problema é que, ao emitir o boleto, os dados parecem perfeitos. Prato cheio para que o cidadão caia no golpe.

Por isso, no momento de imprimir sua anuidade, preste atenção se o código de barras que aparece na tela do computador confere com o boleto que você imprimiu. Assim, se estiver tudo ok, faça seu pagamento.

Pagamentos:

- O pagamento da anuidade integral, com desconto de 5%, pode ser feito até o dia 10 de janeiro de 2017
- O pagamento da anuidade integral, sem desconto, tem vencimento em 31 de março de 2017
- O parcelamento em 05 vezes iguais e sem juros, tem vencimento da parcela 1/5 no dia 10 de janeiro de 2017 e as outras todo dia 10

Caso tenha alguma dúvida envie uma mensagem para crecisp@crecisp.gov.br

O pagamento da anuidade é obrigatório. O valor e a data do pagamento são definidos pela Lei Federal 6530/78. Ao imprimir, fique atento para checar se os números em destaque conferem com os do boleto gerado para pagamento.

BANCO DO BRASIL 001-9					00190.00009 01091.281103 01087.768188 2 63830000045949	
Local de Pagamento: PAGAVEL NA REDE BANCARIA ATE O VENCIMENTO					Vencimento: 30.03.2015	
Cedente: CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - SP					Agência/Código do Cedente: 3221-2/97111-1	
Data de Emissão: 19.03.2015	Número do Documento	Espécie Doc.	Acerto	Data do Processamento: 19.03.2015	Nosso Número/Código Documento: 109128119001087768	
Uso do Banco: Carteira 18	Espécie R\$	Quantidade	Valor	(*) Valor do Documento: R\$ 499,00		
Instruções - Texto de responsabilidade do cedente: NÃO ACEITAR APÓS O VENCIMENTO					(-) Desconto/Abatimento	
00190.00009 01091.281103 01087.768188 2 63830000045949					(-) Outras Deduções	
Sacado: CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - SP					(+*) Mora/Multa	
					(+*) Outros Acréscimos	
					(*) Valor Cobrado: R\$ 499,00	

Autenticação Mecânica - Ficha de Compensação

Ficha de Compensação

Novo CPC e os Condomínios

AS INFORMAÇÕES PRECISAM SER ANALISADAS PARA NÃO HAVER PREJUÍZOS A NINGUÉM

Com o advento do Novo Código de Processo Civil, algumas mudanças vão agilizar o processo de cobrança das cotas condominiais em atraso, e tentar pôr fim às cobranças intermináveis que assolam o universo condominial e oneram aos que pagam as suas cotas em dia. Porém, algumas informações precisam ser bem analisadas a fim de não causar dúvidas quanto ao novo procedimento de cobrança das cotas em atraso, como por exemplo, a informação que tem sido divulgada que em 3 dias o devedor será executado e perderá o seu imóvel, o que não condiz com o que de fato ocorrerá. Esse pagamento é devido na ação de execução após o devedor ser citado, o que continua a ser da mesma forma que antes da vigência do novo código. Essa situação poderá levar 1 mês, dois

meses ou, se o devedor não for localizado, até mesmo alguns anos, em casos extremos.

Somente a partir do momento em que esse devedor for citado terá 3 dias para pagar a dívida ou nomear bens à penhora, já que o rito não é mais o ordinário e sim o da execução. A dívida de condomínio, nesse caso, se transformou por força do artigo Art. 784, X em título executivo extrajudicial. Caso não nomeie os bens à penhora, nem quite a dívida em 3 dias, o bem que originou a dívida será penhorado. O que isso quer dizer?

Que, após citado, e passados os 3 dias, o oficial de justiça voltará a residência do devedor a fim de lavrar a penhora do bem, ou seja, de forma simples, o oficial anotará em termo próprio que o presente bem servirá para garantir



a dívida, e essa informação também constará na matrícula do bem, e o documento será devolvido ao processo para a continuidade do tramite da cobrança.

Com a intimação da penhora, o devedor terá o prazo de 15 dias para sua defesa e apresentar embargos à execução.

No entanto, tais embargos somente serão recebidos e processados pelo juiz da causa, se abordarem questões técnicas, como excesso de execução, erro na penhora, entre outras questões.

Assim, transcorrido o prazo de embargos, ou seja, os 15 dias após intimação da penhora, o devedor, mediante a prévia autorização judicial, poderá constar nos cadastros de proteção ao crédito. (art. 782, § 3º)

Após penhora, existirá o leilão, já que o bem não poderia ser vendido a preço desprezível, o que era considerado abaixo de 50%; a alteração fala somente que não poderá ser preço vil (desprezível) segundo o Art. 692 do NCPC.

É importante que o título executivo extrajudicial tenha liquidez e que esteja na previsão orçamentária, constando a cota parte de cada unidade no rateio, levando em conta a fração ideal conforme previsto na Convenção.

Caso o título seja mal formado caberão embargos à execução e suspensão da mesma.

Para início da execução e instrução da petição inicial, são necessários: o título de propriedade, ata de eleição do síndico, planilha da dívida que poderá incluir valor principal, juros, multa e correção monetária, ata contendo a previsão orçamentária com a devida fração e valor destinado a cada unidade e segunda via dos boletos em aberto.

Caso não estejam presentes todos os pressupostos, poderá ser iniciada ação de cobrança de cotas de condomínio e não diretamente a execução.

Outra inovação é a previsão no art. 252 do NCPC que autoriza ao oficial de justiça que proceda com a intimação ao funcionário da portaria responsável pelo recebimento de correspondência, sem previsão anterior.

Da mesma forma na citação pelo correio, será válida a entrega do mandato a funcionário da portaria responsável pelo recebimento de correspondência, que, entretanto, poderá recusar o recebimento, se declarar, por escrito, sob as penas da lei, que o destinatário da correspondência está ausente, sem previsão anterior.



*Rodrigo Karpát é advogado especialista em Direito Imobiliário, consultor em condomínios e sócio do Karpát Sociedade de Advogados.

Um museu a céu aberto

SANTANA DO PARNAÍBA, A CIDADE DOS BANDEIRANTES



Existe um lugar pertinho de São Paulo, mais precisamente a apenas 45 km de distância, onde parece que o tempo não passou. Com um patrimônio arquitetônico intacto, Santana de Parnaíba completou no dia 14 de novembro, 436 anos de história. Tendo se consagrado como um destino cada vez mais procurado, o Município se destaca como excelente opção para quem gosta de arquitetura, arte, boa gastronomia, tranquilidade e belezas naturais.

Passados vários séculos desde a sua fundação, é interessante constatar que a cidade, localizada bem próxima ao centro de São Paulo, às margens do Rio Tietê, não foi impactada pelo crescimento desordenado da grande metrópole. De acordo com o secretário de Comunicação do Município, Max Santana, "é como se ela tivesse sido poupada para mostrar as gerações futuras, a importância histórica de sua terra e

de seus desbravadores", diz.

Com uma população de 120 mil habitantes e um território de 184 km², Santana recebe cerca de 130 mil turistas por ano, atraídos principalmente pela intensa programação de eventos como o Carnaval, Drama da Paixão de Cristo, Festa do Cururuquara, Corpus Christi, Dia da Padroeira, Antigomobilismo, Presépio e Cantatas de Natal. Além de todas essas atrações, a cidade recebe muito alunos, das mais variadas idades e níveis de escolaridade, que buscam complementar a sua bagagem de conhecimentos, através da imersão cultural proporcionada por esse recanto secular. "Recebemos ainda os turistas ocasionais de finais de semana, que se refugiam aqui para desacelerar, relaxar, aproveitar a culinária e as manifestações culturais que fazem de Santana de Parnaíba um lugar tão especial", garante Santana.

ATRAÇÕES

Considerado um verdadeiro museu a céu aberto, o casario histórico de Santana é tombado pelo Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (IPHAN). Ao todo, 209 imóveis fazem parte deste rico acervo. Os mais famosos são o Museu Anhanguera, Igreja Matriz, Coreto Maestro Bilo, Casa 80 e a Galeria dos Artistas. Outra vertente que está em pleno crescimento no Município é o Turismo Rural. Segundo a prefeitura, novos investidores estão apostando na organização de visitas guiadas às muitas chácaras e sítios da Região.

Existem ainda os roteiros integrados como: o Caminho do Sol (11 dias de caminhada passando por 11 municípios); Bandeirantes (rota que refaz os passos dos desbravadores pelo rio Tietê, ao longo de nove municípios) e o Circuito das Taipas (itinerário que integra seis municípios que têm em comuns construções em taipa).

Onde se hospedar

- Pousada 1896, no Centro Histórico
- Hotel Dayse
- Band Hotel
- Newton Plaza
- Rede Hoteleira de Alphaville/Barueri

Como Chegar

Rodovia Anhanguera, Rodovia Castelo Branco ou Estrada dos Romeiros.

Roteiro Perfeito para um Final de Semana

Sábado

- Chegada às 09h, café da manhã na Padaria Aurora, Andrea Doces ou Café Olive Doro;
- Visita a Igreja Matriz;
- Coreto Maestro Bilo;
- Galeria dos Artistas;
- Centro de Apoio ao Artesão (artesanato);
- Cine Teatro Cel. Raymundo;



- Museu Anhanguera e Casarão Monsenhor Paulo Florêncio;
- Centro de Memória e Integração Cultural (CEMIC) - atualmente com a Exposição de Instrumentos Musicais (Museu Parnaibano de Música);
- Antiga sede da Câmara Municipal (atualmente sede da Secretaria de Cultura e Turismo);
- Mirante da Barragem Edgard Souza (é possível avistar o Rio Tietê e a Barragem);
- Almoço no Restaurante São Paulo Antigo, ou Um Bom Lugar ou Restaurante Bartolomeu, ou ainda nos pesqueiros da região.

Domingo

- Café da Manhã no Jardim da Anna (café, bolos e pães caseiros);
- Visita a Hípica Manege, Pesqueiro Âncora, Alambique do Osires e Apiário;
- Visita ao Cururuquara para conhecer a Capela das Palmeiras;
- No retorno, visitar a Capela Santo Antonio em Aldeia da Serra;
- Visita a Casa Mineira (casa que foi desmontada em Minas Gerais e totalmente remontada em Santana de Parnaíba).

FONTE: Secretaria de Comunicação de Santa de Parnaíba

Contato: (11) 4622.7500



CRECISP nomeia grupo de avaliadores

CORRETORES SERÃO CHAMADOS PARA REALIZAR PTAMs A ÓRGÃOS PÚBLICOS

O CRECISP nomeou os 258 primeiros integrantes do Grupo de Trabalho de Corretores Avaliadores de São Paulo.

As duas solenidades ocorreram na Câmara Municipal e nas oportunidades, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, detalhou os objetivos desse novo grupo de trabalho.

Viana explicou que a intenção é assegurar avaliações mais bem elaboradas dos imóveis, feitas por corretores capacitados e especializados.

“A criação desse grupo despertou grande interesse dos nossos inscritos. Nessa fase inicial dos trabalhos, vamos promover reuniões periódicas para o aperfeiçoamento das técnicas de avaliação, e para atender as demandas de órgãos governamentais, como o Tribunal de Justiça, Advocacia Geral da União, TRT, entre outros.”

O presidente comentou que o CRECISP também pretende realizar um seminário anual com especialistas nesse assunto, buscando o estabelecimento de normas de avaliação imobiliária

sob a ótica do corretor de imóveis e em linha com o valor mercadológico das propriedades.

“É essencial que o profissional possa ter regras padronizadas específicas, que estejam adequadas ao tipo de documento que ele está apto a emitir.”

Em todo o Estado cerca de 700 corretores de imóveis já se colocaram à disposição do CRECISP para fazer parte do Grupo de Avaliadores. Paulatinamente, eles estão recebendo um comunicado para efetivarem sua concordância com a Portaria 6.033 do Conselho e serem nomeados como membros.

Além disso, o Conselho reabriu inscrições a interessados em compor novos grupos, tanto nas Delegacias Sub-regionais como na Capital. Para participar, o profissional tem que ser inscrito no CNAI e deve acessar o link disponível da área restrita para corretores do site.

“Tenho certeza de que esse trabalho trará um grande reconhecimento por parte da sociedade, dando ainda mais credibilidade aos profissionais”, ponderou Viana.



A importância do imóvel decorado

ARQUITETURA EFÊMERA... VOCÊ JÁ OUVIU FALAR SOBRE ISSO?

Você sabe o que é Arquitetura Efêmera? É o trabalho realizado por profissionais especializados em executar projetos de mobília e decoração em estandes de vendas de imóveis. Considerado o cartão de visitas dos empreendimentos, o imóvel decorado tem importância fundamental na decisão de compra dos clientes. De acordo com o arquiteto Ricardo Costa Lima, a denominação efêmera decorre do caráter transitório desse tipo de projeto. Aos 38 anos, o profissional já entregou mais de dez trabalhos nessa modalidade e diz que é necessário “praticar o desapego” para entrar no ramo. “Depois que a cota de vendas é atingida e a construtora começa a obra de fato, é chegada hora do descarte das peças e da demolição de um espaço pensado para despertar desejos e consolidar sonhos. É duro, mas com o tempo a gente acostuma e fica feliz com a certeza de dever cumprido”, desvenda. Costa Lima revela ainda que existe todo um trabalho de cenografia no processo de montagem e composição desses ambientes. “Apesar de um design legítimo e totalmente adaptável à vida real dos futuros moradores, inexiste a preocupação com os acabamentos internos. Em compensação, o cuidado com detalhamento externo é ainda maior do que nos projetos convencionais”, destaca. Segundo o arquiteto, apesar de as construtoras repassarem uma orientação inicial sobre o perfil do tipo de clientes que pretendem atrair, a arquitetura efêmera dá margem a uma liberdade para a criação bem maior do que a normal. “É o momento em que se pode soltar o traço, dar vazão à criatividade, com toques de ousadia, mas claro que tudo isso deve estar alinhado à proposta do empreendimento”, diz.

Depois que o trabalho fica pronto e as visitas são iniciadas é que se tem a verdadeira dimensão se o projeto atendeu às expectativas dos contratantes e interessados. “A necessidade do imóvel decorado surgiu exatamente da dificuldade de entendimento das plantas, que são muito técnicas e de difícil visualização para quem é leigo”, conta Lima.

O lance é despertar o interesse em morar, o futuro proprietário precisa ser surpreendido positivamente, sobretudo a respeito de como aproveitar bem os espaços, já que a tendência atual é a entrega de imóveis cada vez menores nos grandes espaços urbanos.

INTERMEDIACÃO – Para o corretor, Rogério Castro Silva, o imóvel decorado é o elemento mais importante no processo de intermediação. Ele acredita que, somente através desse espaço, o cliente vê a materialização do sonho da casa ou do escritório próprio e descobre soluções que ele não poderia imaginar sozinho.





“Quando agrada, o decorado é decisivo. Um bom projeto é tudo, deixa toda a equipe empolgada e pode, inclusive, provocar o aumento da faixa de preço pretendida inicialmente, uma valorização imediata do empreendimento. Ótimo para o corretor, para a construtora e principalmente para o cliente. Nesse jogo, todo mundo sai ganhado”, arremata o profissional que atua no município de Bertiooga, São Paulo.



Por que mudar seu e-mail para **creci.org.br**?

A PARCERIA COM O GOOGLE GARANTE ÓTIMAS FERRAMENTAS AO CORRETOR DE IMÓVEIS

Quando estamos na nossa zona de conforto nem pensamos em mudar coisas que aparentemente são simples, certo? Pois, nesse caso, a mudança pode ser para melhor. Sabe aquele velho endereço eletrônico que você usa há 10, 20 anos? Seus amigos, clientes, parentes, todos mandam mensagens para você através desse e-mail e fica até difícil pensar em uma substituição. Mas, antes de mais nada, lembre-se que o ideal é ter um pessoal e outro profissional. E melhor ainda se o e-mail de trabalho for @creci.org.br

As vantagens?

São muitas! Além de credibilidade, já que o cliente vai estar seguro em relação à sua inscrição no Conselho, você vai contar com uma gama enorme de possibilidades que podem até alavancar suas negociações.

Desde o início do ano, o CRECISP tem uma parceria educacional com o Google e os benefícios para os corretores se multiplicaram. O profissional que usa o e-mail com extensão @creci.org.br tem acesso a um pacote de ferramentas de produtividade do Google que inclui uma caixa de e-mails ilimitada com a possibilidade de armazenamento de todas as correspondências recebidas, sem a necessidade de deletar mensagens nunca mais.

E não é só isso! Já imaginou poder salvar todos os vídeos, fotos, planilhas, relatórios e plantas dos imóveis que você comercializa? Você pode organizar seus arquivos, salvando na "nuvem", sem ocupar espaço no seu celular ou tablet. E o melhor, se esse material for pesado, se tiver alta resolução, não tem problema. O espaço para dados também é ilimitado. O recurso permite ainda a visualização dos arquivos mesmo que o software adequado não esteja instalado. E mesmo

que você perca seu computador, todo o material vai estar a salvo.

As vantagens ainda incluem Agenda para seus compromissos, Contatos, editores de Documentos, Planilhas e Apresentações. A utilização do Drive, por exemplo, permite o acesso aos arquivos através de qualquer dispositivo e o seu compartilhamento instantâneo.

Mas, para que o profissional tenha acesso a essa ferramenta é imprescindível que ele esteja em dia com suas obrigações junto ao CRECISP. Aí, basta entrar no site <http://criar.creci.org.br> e criar o endereço eletrônico nomeusuario@creci.org.br

Além disso, o curso de perito em avaliações on line só estará disponível para os corretores que utilizarem o e-mail @creci.org.br. Isso porque as aulas serão ministradas pelo Google Classroom, uma ferramenta de ensino que poderá ser acessada pelos profissionais a partir da 2ª quinzena de novembro.

Faça seu endereço o mais rápido possível. Essa é uma oportunidade para que você mande mais e melhores e-mails, mantenha uma carteira ativa e faça do seu novo e-mail uma excelente ferramenta de trabalho junto ao cliente.



Acerte na publicidade

CONFIRA OS DADOS DE SEUS ANÚNCIOS E MATERIAIS DE DIVULGAÇÃO

Acena não é rara. Você está passando pela rua de seu bairro e se depara com um imóvel para vender. Na placa, somente o celular e o nome da imobiliária, mas nada do número do CRECI!

Qual é a conduta correta do profissional em uma situação como essa? A resposta está nas palavras do presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto: “o corretor deve tirar uma foto e nos enviar, para que nossos agentes de fiscalização possam visitar o local e notificar o responsável pelo anúncio.”

Recentemente, o CRECISP editou um manual (disponível no site) com as principais orientações para o uso de nome fantasia ou de abreviações nas placas de pessoas físicas e jurídicas. Mas ainda restam muitas dúvidas a respeito do modo correta de anunciar os imóveis e de divulgar o nome do corretor. Não é difícil seguir as dicas desse material e manter a divulgação adequada e de acordo com as determinações do Conselho.

No caso de pessoa física, por exemplo, o corretor tem como opção para divulgar seu trabalho a utilização de seu nome por extenso ou de forma abreviada.

Essa divulgação deve ser seguida da expressão “profissional liberal” ou “corretor de imóveis”, independentemente de constar outro adjetivo no anúncio ou na placa, com o intuito de qualificar melhor o profissional, como “gestor imobiliário” ou “consultor imobiliário”.

Além disso, a expressão deve sempre vir acompanhada da sigla CRECI, do número de inscrição no Conselho e da identificação da letra F, nessa ordem.



O corretor também pode optar por abreviar seu nome, desde que essa abreviação não provoque dúvidas ou dê a conotação da atividade profissional. Assim, o profissional não pode utilizar expressões como “imóveis”, “imobiliária”, entre outros, e nem nomenclaturas ou letras diferentes de seu nome completo.

Para as imobiliárias também há diversas orientações a serem seguidas. É possível optar pela utilização pública do nome empresarial (razão social) ou de nome fantasia.

Em outras palavras, a imobiliária pode divulgar

o nome pelo qual é conhecida do público, que nem sempre é o mesmo da razão social, ou seja, aquele utilizado perante os órgãos públicos de registro de pessoas jurídicas.

Quando o proprietário da imobiliária decide usar o nome fantasia, ele pode aplicá-lo na fachada do estabelecimento, assim como nos diversos materiais de publicidade que utiliza. Mas é preciso ter muita atenção nesse caso, pois o nome fantasia não pode ser divulgado se não estiver registrado no CRECISP, devendo ainda constar no contrato social ou estar registrado na Receita Federal. É imprescindível a utilização do nome empresarial ou fantasia seguida da sigla CRECI, no número de inscrição e da letra J, identificando como Pessoa Jurídica.

O CRECISP toma todo o cuidado e não aceita o registro de nomes abreviados ou nomes fantasia se já houver outros iguais em seu registro ou semelhantes, que possam confundir o consumidor. “É imprescindível que o corretor consulte o CRECISP antes de colocar uma placa ou fazer um material de divulgação, para se certificar que ele atende à regulamentação”, ressaltou Viana.

O presidente também comentou que no site do Conselho há um manual de divulgação e publicidade com as principais orientações a esse respeito (<http://www.crecisp.gov.br/arquivos/servicos/placas.pdf>)

Fiscalização

O CRECISP tem desenvolvido um intenso trabalho de fiscalização, no sentido de garantir o exercício profissional somente por pessoas devidamente habilitadas. É importante esclarecer que a prática ilegal da profissão caracteriza contravenção penal.

Além disso, o Corretor de Imóveis ou a Imobiliária que fizerem divulgações de forma irregular - com anúncios sem o número de CRECI, ou com o uso indevido de nome abreviado, por exemplo - estarão sujeitos a autuações e às penalidades decorrentes das respectivas infrações.

Em todo o Estado, o CRECISP vem incentivando os profissionais para que denunciem possíveis irregularidades ao Conselho. E a campanha já está surtindo efeito, à medida que o próprio corretor contribui para a melhoria e para a moralização do mercado imobiliário.





Ao longo de 2016, o CRECISP recebeu 342 solicitações pelo site para fiscalização de placas. Além disso, em um trabalho preventivo e de rotina, a fiscalização constatou 2.256 placas irregulares, tomando as devidas providências. Dentre os principais problemas encontrados, estão as placas de vende-se ou aluga-se apenas com o número do telefone, sem qualquer identificação do profissional ou da empresa.

Outro item que é essencial para que o corretor ou imobiliária possa colocar sua placa de

venda ou aluguel no imóvel é a autorização expressa do proprietário para a intermediação. E nesse ponto, os agentes do CRECISP têm intensificado a fiscalização, orientando inclusive os corretores para notificarem, também, outros colegas que estejam trabalhando o mesmo imóvel.

No caso das divulgações sem a identificação do corretor, os agentes do CRECISP emitem auto de infração. Já as autorizações para intermediação podem ser enviados pelos profissionais pelo site, no link <http://consulta.crecisp.digital/>

Chegando a um consenso

“CONCEITO MULHER” CHEGA A SUA SEGUNDA EDIÇÃO E TRAZ DUAS JURISTAS AO CRECISP

O CRECISP realizou sua segunda edição do “Conceito Mulher”, um novo Ciclo de Palestras da entidade. O evento traz grandes personalidades femininas para apresentar assuntos de relevância social, sobretudo que guardem relação direta com a corretagem de imóveis.

Os corretores se reuniram no auditório da sede do CRECISP para receber as duas convidadas: a desembargadora do Tribunal de Justiça de São Paulo e doutora em Direito Civil pela USP, Maria Cristina Zucchi e a advogada, pós-graduada em Métodos Alternativos de Solução de Conflitos pela Escola Paulista de Magistratura, Regina Affonso dos Santos.

Regina Affonso apresentou o tema “A Comunicação na nova negociação do Ganha-Ganha”. Bastante articulada, a advogada prendeu a atenção da plateia com observações interessantes sobre técnicas eficientes de comunicação e manejo nas negociações.

“O segredo é a autoconfiança, é saber lidar primeiramente com seus próprios conflitos, dessa forma você conversa melhor com o outro, compreende as razões dele e torna seu processo de negociação muito mais eficiente”, ensinou.

Já a desembargadora fez questão de ressaltar que é parceira de longa data do CRECISP, entidade pela qual tem muito apreço. “Meu assunto predileto sempre foi a área cível, julgo todos os casos de corretagem em grau de apelação”, revelou. Maria Cristina salientou a sua predileção por esses tipos de matérias,

às quais dedica uma atenção muito especial. Ela falou sobre a importância da mediação nos casos que envolvem solução de conflitos no segmento da corretagem. “Corretor sofre, existem muitas desculpas que as pessoas inventam para não pagar aos profissionais como vocês, portanto o volume de apelações que recebo nesse sentido chega, em média, a 45 por semana”, afirmou.

“Acredito que para a maioria desses casos, a melhor saída é a mediação, os conflitos se resolvem em três ou quatro tardes, os litígios não se arrastam por meses ou até mesmo anos e os custos do processo são bem menos onerosos, já que os advogados recebem os honorários de acordo com as horas trabalhadas”, declarou. A desembargadora acrescentou ainda que o corretor nunca deve se sentir desvalorizado, tem que ter ciência que realiza um trabalho digno e honesto e tem direito sim a todas as retribuições conquistadas com esforço e dedicação.



Sabe quando a gente quer negociar um imóvel e parece que nada dá certo? Nesses casos, não se estresse: chame logo um corretor de imóveis. O corretor de imóveis é o profissional mais preparado para quem precisa vender, comprar ou alugar um imóvel.

Hoje, o corretor de imóveis é na verdade um consultor imobiliário completo. Com ele ao seu lado, tudo fica mais tranquilo e todos saem ganhando.

Só o corretor de imóveis:

- Entende as suas necessidades e apresenta soluções que cabem no seu bolso.
- Pesquisa o mercado e apresenta o imóvel perfeito para você.
- Conhece o lugar onde está como ninguém e sabe tudo sobre os imóveis à disposição.
- Entende de leis e contratos e assim evita que você faça um mau negócio.
- Tem noções de arquitetura e construção para avaliar adequadamente as condições de um imóvel.
- Sabe como divulgar seu imóvel para que ele não fique parado.
- Presta assessoria a ambas as partes durante a negociação, de modo a agilizar todo o processo.

**Não entre em atritos,
se você quer comprar, vender
ou alugar, consulte um especialista.**



**imóvel
só com
corretor**



CRECISP
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS