



Tempo de crescer

Tudo leva a crer que 2008 será um bom ano para o mercado imobiliário. Afinal, nunca o setor experimentou fase tão promissora como a que foi iniciada no ano que passou e que tende a se prolongar pelos próximos anos. Nesse cenário de crescimento, aumenta a responsabilidade dos corretores de imóveis como intermediários das negociações imobiliárias.

Evidentemente que um mercado em expansão provoca maior competitividade. E essa competitividade demanda mais profissionalismo. E ao profissionalismo chegamos tanto por meio da organização coletiva quanto do interesse individual em explorar as possibilidades oferecidas pelo momento de forma ética e comprometida com o bem da coletividade.

A qualificação e a adequada instrumentalização dos corretores de imóveis para enfrentar os novos tempos têm sido uma das metas insistentemente perseguidas pela atual diretoria do Sistema Cofeci-Creci. E, em nosso caminho, pudemos conferir em inúmeras oportunidades o respaldo dos que integram a categoria Brasil afora. Por isso mesmo, iremos nos manter nessa mesma trilha em 2008, esperando que a cumplicidade permaneça, pois só assim poderemos sedimentar junto à sociedade a imagem do grande profissional que o corretor de fato é.

João Teodoro
Presidente do Cofeci

Visita abre caminho para intercâmbio com a Itália



Ao lado de João Teodoro (D), Carlo Petagna foi a São Paulo, Curitiba e Brasília para conhecer o trabalho do Cofeci

Um encontro entre o presidente do Cofeci, João Teodoro, e o vice-presidente da Agenzia del Demanio, da Itália, Carlo Petagna, dará origem a futuras cooperações entre os dois países no setor imobiliário. Em janeiro, Petagna veio ao Brasil para conhecer o trabalho do Sistema Cofeci-Creci e, durante dois dias, em companhia de Teodoro, visitou as cidades de Curitiba, São Paulo e Brasília. A Del Demanio é o órgão responsável pela gestão do patrimônio imobiliário do governo italiano, atualmente composto por cerca de 30 mil imóveis. "Foi possível estabelecer pontos de interesse comuns, que darão origem a futuros convênios entre as duas organizações", disse o representante italiano. [Pág. 3](#)

Mercado prevê crescimento

A grande oferta de financiamentos por bancos privados e públicos, os incentivos governamentais à indústria da construção e a estabilidade econômica do país levam representantes do setor imobiliário a apostar que 2008 será um ano de crescimento. Os bons resultados de 2007 deverão ter continuidade, na opinião do presidente do Cofeci, João Teodoro, ainda que a desacelera-

ção da economia americana exija atenção do mercado brasileiro. Para o presidente do Creci-SP, José Augusto Viana, o momento é propício para que segmentos envolvidos com o setor realinhem ações para o mercado crescer de forma equilibrada. Mas ressalva que a facilidade para aquisição de imóveis novos pode prejudicar o segmento de imóveis usados. [Págs. 4 e 5](#)

Cofeci coordena Conselho durante o ano de 2008. [Pág. 2](#)

Contrato de exclusividade é tema de campanha. [Pág. 2](#)

Corretores brasileiros irão ao Salão de Madri. [Pág. 3](#)

Sucesso



Jurandy Luciano foi agraciado com a Comenda Gralha Azul, do Creci-PR

Trajatória premiada

Há mais de 35 anos, o corretor de imóveis Jurandy Luciano dos Santos tem se empenhado em trabalhar a favor da categoria da qual faz parte. Esse esforço foi premiado em dezembro do ano passado, quando ele recebeu do Creci-PR a Comenda Gralha Azul. "Jurandy tem atuado no mercado imobiliário de maneira correta, honesta e transparente, tanto com os corretores como com a sociedade. Seu trabalho tornou-se referência para todos os setores do mercado imobiliário", justifica o presidente do Creci-PR, Alfredo Canezin.

Desde 1974, quando se inscreveu no Creci-PR, Jurandy se dividiu entre o trabalho cotidiano e a defesa dos interesses coletivos da categoria, o que o levou a atuar como delegado do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado do Paraná (Sciep), de 1987 a 1989, e em seguida ajudar a fundar o Sindicato dos Corretores de Imóveis de Londrina (Sincil), onde foi presidente por quatro gestões, entre os anos de 1989 e 2001.

Antes de se tornar corretor, Jurandy teve outras várias profissões no comércio, inclusive como representante de gravadoras. Mas foi no meio imobiliário que fez grandes realizações: "Criamos o Sincil e as coisas foram melhorando. Integramos e fortalecemos a profissão com muito trabalho. A sociedade percebeu que éramos organizados e a consequência foi o reconhecimento e o prestígio da profissão de corretor e do Sindicato", conta.

Aos 73 anos, Jurandy Luciano se mantém em atividade. É proprietário da Imobiliária Avenida, em Londrina, e marca presença em ações que visem melhorar a situação do profissional corretor de imóveis e garantir conquistas já alcançadas pela categoria.

Contrato exclusivo será tema de campanha

Anúncios serão veiculados inicialmente em jornais de Florianópolis, Porto Alegre e Aracaju

O Cofeci está lançando neste início de ano uma campanha publicitária para chamar atenção do público sobre a importância de ter contrato de exclusividade na negociação imobiliária. Por enquanto, os anúncios serão veiculados nos principais jornais de Florianópolis (SC), Porto Alegre (RS) e Aracaju (SE), mas não está descartada a possibilidade de a campanha vir a ocupar a mídia de outros estados ao longo do ano.

Para o presidente do Cofeci, João Teodoro, é importante que o público seja alertado para as vantagens do contrato de exclusividade. "Ele traz benefícios para todas as partes envolvidas – comprador, vendedor e corretor de imóveis", afirma Teodoro. "O corretor que trabalha sob contrato de exclusividade terá tranquilidade para negociar o imóvel sem contratempos e com certeza de que seu esforço vai gerar resultado". Do contrário, pode perder tempo, argumentação e

combustível e ver o imóvel finalmente ser negociado por outro profissional. "E, pior de tudo, pode acabar descreditado pelo cliente", alerta.

O comprador, por sua vez, não corre o risco de, ao decidir pela compra do imóvel, descobrir que ele acaba de ser vendido por outro corretor. "Além da frustração, a notícia com certeza vai fazê-lo entender que perdeu um bom negócio", explica Teodoro. Já o vendedor terá o seu bem desvalorizado pela competitividade, uma vez que o imóvel colocado à venda pode ser anunciado por cada corretor com diferentes condições de negociação. "Acaba acontecendo um leilão ao contrário, onde ganha quem ceder mais", afirma o presidente do Cofeci.

Em Porto Alegre, a campanha do Cofeci estará no jornal Correio do Povo até abril; em Florianópolis, no jornal Notícia do Dia durante todo o ano, e em Sergipe, no Cinform, nos próximos seis meses.

Cofeci coordena Fórum dos Conselhos Federais

Durante o III Seminário Nacional dos Conselhos Federais, realizado em Cuiabá, capital de Mato Grosso, entre os dias 29 de novembro a 1 de dezembro do ano passado, o Cofeci foi escolhido para coordenar pelo próximo ano o Fórum dos Conselhos Federais das Profissões Regulamentadas – também chamado Conselhão.

Por força de regulamento, a função de coordenador será ocupada a princípio pelo presidente do Cofeci, João Teodoro. Mas, para Teodoro, a indicação se deve ao trabalho exercido pelo vice-presidente, José Augusto Viana Neto, como secretário geral do Conselhão. "Por isso mesmo, esperamos poder, em breve, passar a ele a função, como reconhecimento do mérito", afirmou.

O Fórum dos Conselhos Federais das Profissões Regulamentadas reúne representantes de 27 conselhos federais e é hoje o órgão catalisador das ações, propostas, demandas e necessidades dos conselhos de profissões. Entre outros temas debatidos pelo Conselhão estão os projetos de lei e emendas constitucionais que mexem com a estrutura dos conselhos federais. O primeiro encontro sob coordenação do Cofeci foi marcado para 31 de janeiro, em Brasília.

Encontro abre caminho para parcerias entre Brasil e Itália no setor imobiliário

João Teodoro recebe visita do vice-presidente da agência que administra os imóveis do governo italiano e discute possibilidades de cooperação

O presidente do Cofeci, João Teodoro, recebeu nos dias 20 e 21 de janeiro, a visita Carlo Petagna, vice-presidente da Agenzia del Demanio, da Itália, órgão responsável pela gestão dos cerca de 30 mil imóveis pertencentes ao governo italiano. Petagna esteve em São Paulo, Curitiba e Brasília, para conhecer o funcionamento do Sistema Cofeci-Creci e fazer um intercâmbio de experiências com a entidade brasileira. “Nossa passagem foi rápida, mas tivemos uma boa visão geral do desenvolvimento que o Cofeci está promovendo no setor. Foi possível estabelecer pontos de interesse comuns, que darão origem a futuros convênios entre as duas organizações”, disse o representante italiano.

Em 2002, a Agenzia del Demanio assumiu a função antes exercida burocraticamente por 13 mil funcionários públicos, imprimindo não só eficiência mas também economia na realização de operações que envolvam os imóveis governamentais da Itália – patrimônio avaliado em 40 bilhões



Francisco Peserl, Flávio Koch (Creci-RS), Petagna e Teodoro durante encontro em Brasília

de euros. Atualmente, um enxuto quadro de 1 mil profissionais e 26 escritórios regionais desenvolve o trabalho de administração, compra, venda, locação e a transformação de imóveis confiscados em equipamentos de utilidade pública.

“Queremos tomar conhecimento mais aprofundado desse trabalho. A partir daí, iremos apresentar ao governo federal a proposta de um novo sistema de controle do patrimônio público brasileiro, que hoje apresenta os mesmos problemas que tinha

o da Itália”, afirma Teodoro. A idéia é utilizar para isso a estrutura do Sistema Cofeci-Creci, hoje presente em todos os municípios do país.

Por outro lado, Carlo Petagna demonstrou curiosidade em conhecer o modelo de fiscalização da atividade de corretagem no Brasil. “Na Itália, os corretores de imóveis se organizam em duas ou três entidades privadas. Não há nenhum órgão com essa característica de autarquia”, conta Petagna.

A visita também dará frutos para o Pronit (Programa Nacional de Inserção Tecnológica), do

Cofeci. O portal da Agenzia del Demanzio pode se tornar um eficaz meio de comunicação entre os corretores brasileiros e os investidores europeus. Inclusive, imobiliárias e corretores interessados na exploração desse canal já podem entrar em contato com a Redimob, pelo número (41) 9600-2100, e falar com Francisco Peserl. “Será uma ótima de oportunidade de divulgarmos o Redimob na Europa e permitir a presença internacional de imobiliárias e corretores brasileiros”, adianta Peserl.

Corretor terá representação no SIMA 2008

Está marcada para os dias 9 a 11 de abril, a edição deste ano do Salão Imobiliário de Madri (SIMA 2008). E o Cofeci marcará presença no evento, que atualmente é o mais eficiente canal entre empresas e entidades brasileiras ligadas ao setor imobiliário e o mercado estrangeiro. O SIMA conta anualmente com a presença de representantes de mais de 50 países, e registra público estimado em mais de 140 mil visitantes a cada edição. A exemplo de 2007, o Cofeci montará estande para atender interessados em entender como fun-

ciona o mercado brasileiro de imóveis. “E, sobretudo, para ressaltar a importância do papel do corretor nesse processo”, destaca o presidente João Teodoro.

Para cumprir essa missão, além do atendimento direto aos que procuram o estande do Cofeci, o Conselho tem como importante ferramenta o guia “Imóveis no Brasil”, que teve a primeira edição lançada na edição do ano passado do SIMA. Em edição trilingüe, o guia é dirigido a estrangeiros que tenham interesse em investir em imóveis no Brasil,

trazendo todo o passo a passo do processo de compra. Para este ano, está sendo produzida nova edição, com conteúdo atualizado. O guia será distribuído gratuitamente no estande do Cofeci.

O SIMA é organizado pela empresa Planner Reed em parceria com a NAR (National Association of Realtors), a ECM (European Conference Management) e o CEPI (Conselho Europeu das Profissões Imobiliárias). A programação consta de feira de negócios, palestras e seminários.

Bom desempenho do mercado expectativas positivas para

Presidentes de Creci e mesmo profissionais que estão iniciando na carreira de corretor não serão abalados. "Essa nova dimensão do mercado brasileiro não é passageira"

Incentivos governamentais à indústria da construção civil, facilidades de financiamento imobiliário em bancos públicos e privados, com longo prazo e juros mais baixos... As notícias que favorecem o mercado imobiliário, e que estiveram constantemente nos jornais no ano passado, deverão continuar em pauta. Ainda que o ministro da Fazenda afirme que a desaceleração da economia norte-americana exige do Brasil "atenção", o presidente do Cofeci, João Teodoro, vê com otimismo a trajetória do setor imobiliário para os próximos 12 meses. "Vivemos uma situação de abundância financeira e essa nova dimensão do mercado imobiliário brasileiro não é passageira, veio para ficar. Ela é consequência do cenário mundial e das condições oferecidas por nosso país dentro do mercado internacional", afirma.

O otimismo do presidente do Cofeci é compartilhado com outros representantes do setor em nível regional. Caso do presidente do Creci-CE e diretor tesoureiro do Cofeci, Antônio Armando Cavalcante Soares. "No Nordeste, de um modo geral, 2007



"Essa nova dimensão do mercado brasileiro não é passageira"

João Teodoro
Presidente do Cofeci

foi um ano bom e devemos continuar nessa direção. Nunca tivemos um índice de negociações tão bom quanto agora, em dezembro e janeiro, normalmente meses parados", diz Armando Cavalcante.

Para ele, o que aconteceu no mercado imobiliário norte-americano no ano passado não deve servir de espelho para os brasileiros. "A situação a que chegou os Estados Unidos foi consequência mais da voracidade bancária do que do mercado em si. Os bancos, na ânsia de vender dinheiro, supervalorizaram as hipotecas". Na avaliação de Cavalcante, "nossos empresários estão com o pé no chão. As grandes empresas que chegam ao Nordeste, por exemplo, se adaptam ao modo de operação da região. Isso demonstra o equilíbrio do mercado brasileiro em relação a qualquer outro".

No entanto, o presidente do Creci-SP, José Augusto Viana Neto, chama a atenção para o risco de que as facilidades de financiamento e o consequente crescimento do mercado de imóveis novos prejudique outro segmento do setor, o de imóveis usados. "Há um preconceito dos bancos em financiar imóveis usados e a facilidade da aquisição de novos tende a afastar o interesse do comprador por imóveis que não

sejam recém-construídos", afirma. Viana observa outro aspecto negativo nessa valorização: "Com o aumento dos preços, o leque de compradores diminuiu".

IMÓVEIS POPULARES

Armando Cavalcante só reclama mais atenção do governo para o imóvel popular. Um segmento que, no ponto de vista do presidente do Creci-RS, Flávio Koch, já está sendo



"Nunca tivemos um índice de negociação tão bom quanto em dezembro e janeiro"

Armando Cavalcante
Presidente do Creci-CE

PREVISÕES

- De acordo com a CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção), cerca de 1 milhão de novos empregos devem ser criados em 2008, como resultados de investimentos previstos no PAC (Programa de Aceleração do Crescimento). A CBIC também prevê que a taxa de investimento fique acima de 20% ao ano.
- Em 2008, o número de lançamentos residenciais no País pode chegar a R\$ 50 bilhões, segundo previsões da Cyrela, a maior empresa do mercado. Isso é 40% mais que o registrado ano passado.
- Há ainda muito espaço, no país, para crescimento dos financiamentos. A tendência é que o crédito imobiliário seja ampliado e as taxas de juros caiam ainda mais.
- O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) projeta um crescimento de 5,5% para a economia brasileira neste ano. A projeção do BNDES é mais otimista do que a da média do mercado, que aposta em expansão de 4,5%.

Mercado imobiliário em 2007 cria a o ano que está iniciando

Corretor de imóveis acreditam que o bom momento que a economia do país atravessa. "Veio para ficar", afirma o presidente do Sitema Cofeci-Creci, João Teodoro



"Estamos vivendo um mercado em constante desenvolvimento"

Flávio Koch
Presidente do Creci-RS

atendido no Rio Grande do Sul. "Desde dezembro percebemos um aquecimento do mercado imobiliário, principalmente para as classes C e D. São muitos os empreendimentos e

grande procura", conta. Por isso, Koch acredita que as perspectivas do ramo imobiliário gaúcho para 2008 são as melhores possíveis. "Estamos vivendo um mercado em constante desenvolvimento. Certamente, 2008 será um ano de muita produtividade".

No outro extremo do país, Manaus vive "a maior explosão imobiliária do Brasil", nas palavras do presidente do Creci-AM/RO, Paschoal Guilherme do Nascimento. Segundo ele, essa "explosão" se deu em 2007, com a chegada de grandes incorporadoras à capital amazonense, e deve manter o ritmo em 2008. "Atualmente, são muitos os grandes lançamentos que temos por aqui, hoteleiros, condomínios horizontais, verticais... Isso cria um clima positivo, de expectativa muito otimista".

De qualquer forma, o momento propicia a definição de rumos para o mercado imobiliário "Este começo de ano seria ideal que os envolvidos nesse mercado – governo, banqueiros, empresários, corretores de imóveis, segmentos populares – realinhas-

sem as ações para o mercado crescer de uma forma equilibrada, pois essa rápida explosão pode causar um retrocesso para o mercado no futuro", conclui Augusto Viana.



"O momento é ideal para realinharmos ações para crescer com equilíbrio"

Augusto Viana Neto
Presidente do Creci-SP

Novatos também apostam no crescimento

Antes mesmo de iniciar o ano, as boas expectativas sobre o crescimento do mercado imobiliário em 2008 também puderam ser percebidas entre os que estão iniciando na profissão de corretor de imóveis. No final de 2007, o Creci-SP organizou cinco Plenárias de Compromisso Público, para entregar as credenciais a profissionais que estão ingressando no mercado de trabalho. O otimismo esteve presente no discurso e nos planos dos participantes.

Caso de Alice Antonia de Oliveira Ribeiro e Luiz Augusto de Oliveira Ribeiro Filho, mãe e filho, moradores da cidade de São Vicente, que receberam suas credenciais no mesmo dia. "Sou advogado e pretendo conciliar o trabalho de corretor de imóveis com a minha outra atividade, principalmente no fechamento dos negócios e elaboração de contratos", contou Luiz. Alice acredita no sucesso profissional em família. "Pretendemos trabalhar conjuntamente e montar uma imobiliária. Acho que o mercado imobiliário em São Vicente está bastante próspero, com muitos lançamentos de alto padrão, porque também somos a primeira cidade do Brasil."

Marido e mulher, João Carrasco e Márcia Offner também receberam as carteiras na mesma solenidade e se mostravam confiantes nos bons ventos do mercado para 2008. "Há um aquecimento muito grande nos negócios, especialmente agora, com a Caixa facilitando os financiamentos habitacionais", avalia Márcia. Por sua vez, Patrícia Postigo, nova corretora de São José do Rio Preto, afirmou que os novos empreendimentos não estão somente na Capital, mas em muitas cidades do Interior do Estado. E aposta na diversidade de demanda: "Em nosso mercado, conseguimos atender a todas as faixas de renda. Sempre tem aquele cliente que procura um imóvel mais em conta, e aquele que procura um de alto padrão, e é preciso abranger tudo isto."

Padronização aumentou eficiência da Fiscalização Nacional do Cofeci em 2007

Números registrados no segundo semestre demonstram a melhoria de produtividade proporcionada pelo projeto, implantado em julho

Implantado em julho do ano passado pelo Cofeci, o Programa de Padronização da Fiscalização Nacional já apresenta resultados altamente positivos. Os números apresentados pela Diretoria Nacional de Fiscalização – DINAF, não deixam dúvidas. Mesmo com um número de agentes 6% inferior em relação ao 1º semestre, e com aumento de 9,9% no número de pessoas físicas ativas em 2007, foi registrado um crescimento significativo de 16% nas diligências realizadas pelos agentes de fiscalização, entre julho e dezembro, em todo o país.

O número de autos de infração lavrados por exercício ilegal da profissão aumentou 29%, o número de notificações foi 41% maior que o semestre anterior e o número de autos de infração lavrados por irregularidades a corretores de imóveis e imobiliárias manteve praticamente estável com apenas 0,005% de aumento. “Isso significa que não houve e nem haverá trégua no combate ao contraventor e que o trabalho dos agentes, junto a pessoas físicas e jurídicas inscritas, continua sendo mais de orientação do que punitivo”, afirma Claudemir Neves, diretor nacional de Fiscalização do Cofeci.

DEBATE PRÉVIO

Para Claudemir, os resultados positivos do Programa de Padronização da Fiscalização Nacional já eram esperados, pois, antes de ser implantado, o projeto foi esmiuçado e amplamente debatido com os principais envolvidos no setor de fiscalização de todo o país – presidentes de Creci, coordenadores e agentes de Fiscalização, vice-presidentes de Integração Regional e diretores do Cofeci. “A participação, na elaboração do Programa, daqueles que estão diretamente ligados ao setor e que conhecem as suas necessidades, aliada à colaboração dos departamentos de fiscalização dos Regio-

nais, foi fundamental para alcançarmos esses resultados, que consideramos satisfatórios”, disse.

Uma das novidades do Programa de Padronização da Fiscalização Nacional que certamente colaborou na aceleração dos resultados foi a criação do GEAF (Grupo Especial de Agentes de Fiscalização), formado pelos melhores agentes em produtividade dos 24 Crecis. Uma fórmula simples de pontuação define mensalmente o agente com melhor produção no Regional; o campeão do ano integra automaticamente o GEAF no ano seguinte.

Isso produz uma competitividade entre os agentes, culminando com o aumento da produtividade individual e do grupo. A média de produtividade de cada Regional é divulgada mensalmente através de um ranking elaborado pela Dinaf. “O sucesso dos resultados da implantação do programa de avaliação de desempenho demonstra consonância com as atuais técnicas da administração. Um exemplo de que se pode otimizar os resultados das instituições públicas através de uma competitividade saudável entre o grupo. Para os agentes de fiscalização, integrar o GEAF representa um prêmio e é motivo de orgulho”, diz Rhanne de Oliveira, coordenador de Fiscalização do Creci-DF.



Para Claudemir, participação de todos foi fundamental

Evento reunirá categoria na capital do país

Programado para junho, Enbraci vai discutir o mercado nos novos tempos

Está programado para junho a realização do 1º Enbraci (Encontro Nacional dos Corretores de Imóveis), que irá reunir em Brasília corretores de imóveis de todo o Brasil para discutir temas relacionados à atividade de corretagem imobiliária dentro da nova realidade do mercado brasileiro. O 1º Enbraci acontecerá nos dias 4 a 6 de junho, em local ainda a ser definido.

O evento será uma promoção do Cofeci e Creci-DF e a comissão organizadora é formada pelo presidente do Cofeci, João Teodoro; por Admar Júnior, assessor da presidência do Cofeci, e pelo presidente do Creci-DF, Luis Carlos Attié, que é também pre-

sidente da comissão. A idéia é trazer os maiores especialistas do mercado imobiliário do país para discorrerem sobre o tema central do encontro: “Mercado Imobiliário- Novos Tempos”.

Até agora, os corretores de imóveis têm tido oportunidades de participar de eventos regionais, como o V Concinne, dos profissionais do Norte-Nordeste, realizado este ano em João Pessoa (PB), e o V Consim, que em sua última edição reuniu corretores do sul do país em Florianópolis (SC). O objetivo do Cofeci é produzir um evento de fôlego, que integre e mobilize a categoria, em nível nacional.

Pesquisas ajudam a entender o mercado

Departamento criado pelo Creci-GO para fazer levantamento de dados já produziu 19 estudos

O Sistema Cofeci-Creci tem sido constante fonte de informações para jornalistas que produzem matérias sobre mercado imobiliário, além de pesquisadores, universitários e empresários. Há uma demanda por dados que, do ponto de vista desses profissionais, os corretores de imóveis e imobiliárias são as fontes mais indicadas para fornecer. A partir dessa necessidade, o presidente do Creci-GO, Oscar Hugo Monteiro, idealizou o Depami (Departamento de Prospecção e Análise do Mercado Imobiliário), que este ano está completando cinco anos de atividades.

O Depami foi criado em 2002 e já realizou 19 pesquisas de preços de imóveis para o mercado imobiliário goiano, contribuindo para o registro e a análise do comportamento mercadológico. As pesquisas são realizadas, em média, a cada seis meses. Cada uma investiga um tipo de imóvel diferente. Em uma edição, verificamos o comportamento dos imóveis verticais; em outra, a dos horizontais, e assim por diante. "Inicialmente, as pesquisas eram feitas por corretores de imóveis voluntários. Posteriormente, a assessoria de comunicação assumiu o levantamento. Os cálculos são feitos por um especialista do Creci. Cabe à assessoria a análise comparativa, a elaboração da reportagem e a divulgação de seus resultados", explica Oscar Hugo.

"Desde que comecei a trabalhar com jornalismo para o mercado imobiliário, sempre senti falta de dados consistentes. Esta percepção também era compartilhada por técnicos e pela diretoria do Creci, em especial o presidente Oscar Hugo", conta a assessora de comunicação do Creci-GO, Raquel Pinho,

também especialista em Operações Imobiliárias. Segundo Raquel, a assessoria sempre foi procurada por pesquisadores, estudiosos, professores, empresários e jornalistas acerca de informações de evolução de preços.

"A pesquisa é, portanto, um valioso instrumento para a sociedade, em geral, compreender o comportamento e as variações do setor imobiliário, e, certamente, está contribuindo para a tomada de decisões de muitos empresários e consumidores" justifica Raquel. E completa: "Vale ressaltar que, no mundo de hoje, quem tem a informação, sai na frente".

PESQUISAS NO SITE

Outra Regional que é modelo em levantamento de dados de mercado é o Creci-SP. O departamento de pesquisas, também ligado à assessoria de comunicação, consulta mensalmente mais de 1.500 imobiliárias, sobre a quantidade de propriedades negociadas e variação dos preços de aluguel e comercialização dos imóveis. Na página do Creci-SP na internet, é possível encontrar os relatórios das pesquisas realizadas desde 2003, o que oferece um verdadeiro mapa indicativo das principais tendências do mercado imobiliário paulista.



Oscar Hugo foi um dos idealizadores do Depami, em 2002

Volta ao mundo

Creci-RJ inaugura o Gabinete Itinerante

O Creci-RJ deu início, em janeiro, ao projeto Gabinete Itinerante. O objetivo é agendar datas para que o presidente Casimiro Vale atenda os corretores de imóveis em suas próprias sub-regiões, recebendo sugestões e ouvindo reclamações. Cada sub-região deverá apresentar uma agenda mínima de trabalho para a realização da visita. O projeto estreou em 9 de janeiro, na sede do Creci-RJ, no Centro do Rio. Depois, o Gabinete Itinerante esteve na sub-região da Barra da Tijuca (Avenida Armando Lombardi). O calendário de visitas pode ser acessado no site www.creci-rj.org.br.

Creci-RS e Secovi-RS unem forças por meio de acordo

O Creci-RS firmou Termo de Cooperação com o Secovi-RS, com objetivo de estabelecer atribuições e procedimentos a serem adotados pelas duas entidades, a fim de promover ações de interesse de seus inscritos e filiados. No acordo, assinado no final de dezembro, as instituições se comprometem a orientar os inscritos e filiados em caráter de fiscalização preventiva, por parte do Creci, e conscientização, por parte do Secovi, quanto à menção do número de inscrição em todo e qualquer anúncio ou impresso relativo à atividade de corretagem imobiliária, sob pena de violação ao disposto no artigo 20, inciso IV, da Lei nº 6.530/78.

Creci-PA/AP entrega comendas em Macapá

O presidente do Creci-PA/AP, Jaci Colares, visitou Macapá, em 23 de dezembro, para prestar homenagem a dois profissionais em transações imobiliárias que atuam no Amapá. Manoel de Oliveira Colares e Nonato Altair Marques Pereira foram contemplados com a "Medalha do Mérito Imobiliário". A comenda foi criada pelo Creci-PA/AP como meio de reconhecer aqueles que fazem do exercício profissional exemplo de competência, contribuindo para o prestígio e credibilidade da classe.

Pergunte ao Cofeci

Divulgação



Por que os governantes só constroem as habitações populares na horizontal? Na vertical não seria uma melhor solução?

Aginaldo Timóteo, cantor e vereador em São Paulo (SP)

XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX

Divulgação



Já ouvi dizer que comprar uma cobertura é sinal de duas felicidades: uma quando compramos; outra quando vendemos. Como evitar essa desilusão?

Leila Navarro, escritora e palestrante motivacional

XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX
 XX

Utilização de nome tem novas regras

Medida é válida para pessoas físicas e jurídicas e o objetivo é harmonizar procedimentos

Entrou em vigor no dia 1º de janeiro a Resolução 1.065/2007 do Cofeci, que estabelece novas regras para o uso, em divulgação publicitária e documental, de nome abreviado, nome de fantasia e do número de inscrição no Creci, por corretores de imóveis, empresários e imobiliárias. A resolução passou a valer desde a data de sua publicação no Diário Oficial da União, em 27 de setembro, mas 31 de dezembro foi o prazo-limite para que profissionais e empresas fizessem as adaptações necessárias. O objetivo é harmonizar procedimentos que, até então, seguiam normas diferentes de uma para outra regional, muitas vezes conflitantes.

“Essa medida certamente contribuirá para a melhoria da imagem de nossos profissionais e empresas.”

João Teodoro,
presidente do Cofeci

“Essa medida certamente contribuirá para a melhoria da imagem de nossos profissionais e empresas. E também para o cumprimento de recomendações contidas no Código de Defesa do Consumidor (CDC)”, avalia o presidente do Cofeci, João Teodoro. Ele se refere ao artigo 4º, do CDC, que coíbe o uso indevido de “sínos, distintivos, marcas e nomes comerciais” que possam causar prejuízos ao consumidor. O mesmo artigo indica a

adoção de normas nacionais como meio de facilitar a identificação dos prestadores de serviços e de seus registros no órgão fiscalizador.

Entre as determinações da Resolução, pessoas físicas inscritas no Creci deverão usar publicamente o nome, extenso ou abreviado, seguido da expressão “profissional liberal” ou “corretor de imóveis”. A determinação não impede o profissional de usar qualquer outro adjetivo no anúncio ou documento, para melhor qualificá-lo profissionalmente – a exemplo de “gestor imobiliário”, “consultor imobiliário” etc. Em qualquer caso, a expressão será obrigatoriamente seguida do número de inscrição no Creci, precedido da sigla “CRECI”, em destaque idêntico ao da expressão obrigatória utilizada.

Em relação à pessoa jurídica, a utilização pública do nome ou razão social ou do nome de fantasia deverá ser sempre seguida do número de inscrição empresa no Creci, precedido da sigla “CRECI” e acrescido da letra “J”. O nome abreviado ou de fantasia só poderá ser utilizado quando previamente registrado no Creci.

Expediente

Conselho Federal de Corretores de Imóveis SDS, Edifício Boulevard Center, salas 201 a 210 – Fone: (61) 3321-2828, Brasília – DF. www.cofeci.gov.br. **Diretoria:** João Teodoro da Silva, presidente; Newton Marques Barbosa, vice-presidente; José Augusto Viana Neto, 2º vice-presidente; Curt Antonio Beims, secretário; Antonio da Rocha e Souza, 2º secretário; Antonio Armando Cavalcante Soares, tesoureiro; Octávio de Queiroga Wanderley Filho, 2º tesoureiro. **Coordenadorias Especiais:** Oscar Hugo Monteiro Guimarães, assuntos pedagógicos; Celso Pereira Raimundo, assuntos internacionais e Mercosul. Este informativo é produzido por: Engenho Criatividade & Comunicação. Tel.: (61) 3242,1095. **Jornalista Responsável e Editora-Chefe:** Kátia Cubel – Mtb-4.500/DF. **Diagramação:** Clarissa Santos. **Reportagem:** Kátia Cubel, Rosualdo Rodrigues e Erika Mello. **Tiragem:** 3 mil exemplares.