



Um ano de conquistas

O ano de 2010 chegou ao fim com um considerável salto de conquistas para o corretor imobiliário. Iniciamos o período com a informação de que nossa profissão cresceu cerca de 12% em 2009. Com essa força, ampliamos nossa presença de norte a sul, fomentamos a credibilidade da profissão, a geração de negócios e reforçamos parcerias internacionais.

Retomamos a realização do Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis, o Enbraci. A terceira edição será em junho de 2011. Durante a realização do evento, em Brasília, formalizamos um acordo bilateral com a entidade norte-americana NAR (National Association of Realtors), fruto de anos de negociações, em benefício de toda a categoria.

Ao lado de mais três nações, fundamos a Cimlop (Confederação Imobiliária dos Países de Língua Portuguesa), no ano passado, para fortalecer nosso mercado e favorecer a globalização. Estivemos no maior evento imobiliário do mundo, em novembro, em New Orleans, apresentando o Brasil como um promissor destino para investimentos.

Numa demonstração da força da nossa organização, o Coaf (Conselho de Controle das Atividades Financeiras) delegou ao Cofeci a fiscalização de suspeitas de lavagem de dinheiro e de financiamento de atividades terroristas no mercado imobiliário. Tantas conquistas mostram que o trabalho que estamos realizando vem rendendo frutos. Que 2011 traga mais êxito para nossa categoria!

João Teodoro da Silva

PRESIDENTE DO SISTEMA COFECI-CRECI

Judiciário atrasa aplicação da Nova Lei do Inquilinato

Durante o primeiro ano de vigência, a Nova Lei do Inquilinato ficou aquém das expectativas. Levantamento feito pelo Sistema Cofeci-Creci nos Regionais mostra que as ações de despejo, que deveriam ser céleres e representam a principal mudança da lei, ainda não tramitam na velocidade esperada. Mesmo assim, a segurança jurídica proporcionada pelo novo texto ainda consta como o principal aspecto positivo para os líderes do segmento.

Cofeci mostra o Brasil nos EUA



Foto: Divulgação

Estande do Cofeci mostrou oportunidades de investimentos no Brasil a corretores de todo o mundo

Na condição de parceiro internacional da NAR (National Association of Realtors), o Sistema Cofeci-Creci participou pela primeira vez do maior evento imobiliário dos Estados Unidos, apresentando o mercado brasileiro aos investidores internacio-

nais. Corretores, imobiliárias e lideranças do setor puderam prospectar negócios e difundir a regulamentação brasileira da profissão no encontro em New Orleans. O espaço Brasil, criado pelo Cofeci, foi um dos destaques do evento. **Pág. 6**

Acessibilidade valoriza imóveis

Adequar o imóvel para portadores de necessidades especiais e idosos acelera as transações de venda e agiliza a locação. A recomendação vem do Creci-MS, que realizou uma palestra sobre o tema. A demanda por esse diferencial tem sido

grande. O Brasil tem cerca de 35 milhões de deficientes e 30 milhões de idosos. As mudanças são simples, de acordo com profissionais de arquitetura: piso antiderrapante, portas e áreas de circulação com pelo menos 90 cms, barras de apoio etc. **Pág. 11**

Cartão Aluguel poderá substituir fiador em locações de imóveis residenciais **Pág.2**

Justiça garante comissão a corretor excluído do fechamento do negócio **Pág.9**

Sucesso

Foto: Divulgação



Verany Bicudo atuou na regulamentação da profissão e detém a inscrição número 5 no Creci-SP

Pioneiro na profissão

Há 62 anos dedicado à corretagem de imóveis, Verany Bicudo é uma das personagens marcantes na luta pela regulamentação da profissão no país. Paulista da capital, ele seguiu os passos do pai, que também foi corretor, e trilhou um caminho de empenho e sucesso. Um dos criadores do Creci-SP, 2ª Região, ele possui a quinta carteira profissional expedida no estado: foi o quinto corretor de imóveis a se regularizar no principal mercado imobiliário do Brasil.

“Lutei exaustivamente durante 15 anos pela regulamentação da nossa profissão. Foi trabalho em tempo integral. Hoje, vejo como valeu a pena”, diz. Aos 82 anos, Bicudo segue sua trilha profissional pela carreira que vem exercendo ao longo da vida.

Naquela época, ele atuava na imobiliária Argemiro Bicudo, que leva o nome de seu pai, fundador da empresa. Atualmente, sua jornada de trabalho, de 8 horas diárias, é dedicada à administração de bens imobiliários da Fundação Obra de Preservação de Filhos de Tuberculosos.

Até o ano de 1964, Bicudo fez parte do Sistema Cofeci-Creci, onde exerceu, durante 15 anos, a função de secretário geral do Creci-SP. Ao longo dos anos, ele foi destacado várias vezes, em condecorações da categoria. Sua mais recente distinção é a comenda recebida pela Câmara Municipal de São Paulo em 2008, pela participação na Revolução de 1932. Ele tinha apenas 3 anos de idade e desfilou fardado para incentivar os civis a se alistarem.

Cartão Aluguel da Caixa poderá substituir fiador

Serviço irá contemplar apenas imóveis residenciais



A Caixa Econômica Federal lançou em dezembro o Cartão Aluguel, destinado a substituir a figura do fiador e de outras modalidades de fiança nos contratos de locação. A utilização do cartão se dará exclusivamente em locações residenciais, realizadas por imobiliárias credenciadas pela Caixa, após a assinatura do contrato pelo inquilino.

Há vantagens tanto para o locador quanto para o locatário que optarem pelo novo produto. O inquilino, obrigatoriamente pessoa física, se verá livre de correr atrás de fiador. As imobiliárias terão a garantia de receber até doze aluguéis que não vierem a ser pagos pelo locatário. Só poderão utilizar essa garantia nos imóveis que forem alugados por imobiliárias conveniadas à Caixa Econômica. Corretores de imóveis e pessoas físicas não poderão se credenciar para celebrar contratos com o uso do Cartão Aluguel.

Segundo o vice-presidente de Pessoa Física da Caixa, Fábio Lenza, a maior vantagem do Cartão Aluguel Caixa é a disponibilidade de garantia do aluguel no cartão de crédito. “A Caixa garantirá o pagamento das parcelas de aluguel, oferecendo ao inquilino a possibilidade de desburocratização no processo de locação, ao eliminar a necessidade de outras garantias e o incômodo de solicitar fiadores entre amigos e familiares”, afirma o executivo.

Para o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva, essa iniciativa é interessante. “Acho que vale a pena. Se as taxas forem mantidas, o Cartão Aluguel será mais barato do que os seguros-fiança disponíveis

no mercado. O seguro-fiança habitualmente chega ao valor de um aluguel. Ou seja, um pouco superior que o produto oferecido pela Caixa”, diz João Teodoro.

O Cartão Aluguel Caixa será comercializado exclusivamente nas imobiliárias credenciadas, além da rede de agências do banco. Atualmente, a Caixa conta com quatro mil imobiliárias atuando como correspondentes da instituição.

Embora tenha um cadastro com imobiliárias parceiras em todo o país, a Caixa optou por lançar o produto, numa experiência piloto, com apenas quatro empresas, em dois Estados: Koyama e Parcerya, em São Paulo, e Leonardo Rizzo e Tropical, em Goiás. De acordo com a assessoria de imprensa da Caixa, as demais imobiliárias interessadas em aderir a essa nova modalidade de garantia já podem se credenciar junto ao banco. A documentação para credenciamento pode ser consultada em qualquer Ponto de Atendimento da Caixa. O projeto piloto deverá ser expandido em âmbito nacional após o mês de fevereiro.

Para os inquilinos, o Cartão Aluguel Caixa será oferecido nas bandeiras MasterCard e Visa, na variante Internacional, para pessoas físicas, locatários de imóveis residenciais. O cliente terá dois limites: o “limite-aluguel”, que será utilizado exclusivamente para garantia e pagamento do aluguel nas imobiliárias, e o “limite rotativo”, destinado ao pagamento de compras em estabelecimentos comerciais, como um cartão de crédito convencional. Os saques em dinheiro não serão permitidos.

A renda mínima para obter o cartão é de mil reais. A avaliação de crédito é padrão, com os mesmos critérios dos outros produtos do banco. Para adquirir o Cartão Aluguel há uma anuidade de R\$ 96,00 (noventa e seis reais), mais a manutenção mensal, de 6,67% sobre o valor do aluguel. Ou seja, a taxa de manutenção anual será equivalente a cerca de 80% do valor de um aluguel, mais o valor da anuidade.

SP lança índice de preços para imóveis usados

Num mercado carente de estatísticas, o Creci-SP acaba de lançar uma pesquisa que irá balizar o mercado imobiliário. A entidade criou o índice IEPI-UR/CRECISP, Índice Estadual de Preços de Imóveis Usados Residenciais, com o objetivo de medir o comportamento dos preços médios de imóveis usados e de aluguéis residenciais no Estado de São Paulo.

Para o cálculo, foram coletados mensalmente, em média, 4.589 preços de imóveis vendidos e alugados, entre os meses de agosto e setembro de 2010, por mais de 1.700 imobiliárias ouvidas regularmente pelo setor de pesquisa do Creci-SP. Na primeira aferição, o índice apurado pelo Regional registrou uma queda de 2,12% em setembro, na comparação com o mês de agosto.

Para o presidente do Creci-SP, José Augusto Viana Neto, esse indicador é fruto de um trabalho de mais de 20 anos de pesquisas, que vem sendo empreendido pela entidade em benefício do mercado imobiliário. Segundo ele, os dados apurados refletem o profundo conhecimento dos corretores sobre o mercado de imóveis usados.

De acordo com Viana, o IEPI-UR/CRECISP será um bom termômetro desse segmento, podendo balizar futuros negócios e explicar novas tendências no Estado. "Todo o trabalho diário dos corretores e as negociações efetivamente realizadas poderão ser mais facilmente compreendidos através desse índice", disse Viana.

A proposta do Creci-SP é realizar o levantamento mensalmente e divulgar os dados apurados para todo o mercado e a Imprensa. Isso irá possibilitar o acompanhamento da evolução de preços nesse segmento do mercado, numa região próspera e que é referência para todo o Brasil.

Exclusividade na captação reforça posição do corretor

MT capacita profissionais para conquistar clientes



Foto: Creci-MT

Oscar Hugo Monteiro, vice-presidente de Assuntos Pedagógicos do Cofeci, ministra palestra em Cuiabá

O 2º Encontro do Mercado Imobiliário de Mato Grosso, realizado pelo Creci daquele Estado, deu destaque à ampliação de negócios a partir do princípio da exclusividade na captação de novos imóveis. O evento, organizado pelo presidente daquele Regional, Ruy Pinheiro de Araújo, teve como convidados o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva, e o vice-presidente de Assuntos Pedagógicos, Oscar Hugo Monteiro (presidente do Creci-GO).

A palestra de abertura, intitulada "O mercado de imóveis nacional", foi proferida por Teodoro. Na sequência, o presidente do Creci-GO falou sobre "Investimento, Ética e Captação de Imóveis". Em seguida, ministrou o curso "Técnicas de Captação de Imóveis", em que defende a exclusividade nas intermediações.

Esse tema tem sido recorrente nas atividades do Sistema Cofeci-Creci, com campanhas e ações de esclarecimento sobre os benefícios e a segurança que a exclusividade agrega às transações imobiliárias. O pleito de toda a categoria é que cada proprietário entregue sua propriedade exclusivamente a um profissional do setor. No cenário atual, é comum no mercado que um mesmo imóvel seja anunciado simultaneamente por concorrentes, principalmente nas operações de compra e venda.

O curso é dividido em dois módulos. No primeiro, Oscar Hugo apresenta um panorama atual do corretor de imóveis. Aborda o que

é a profissão, a rotina, a legislação em vigor, o código de ética e as leis que regulamentam o mercado. "É importante que todos os corretores conheçam profundamente as regras do mercado e a regulamentação da profissão. Além de ampliar a segurança jurídica das transações imobiliárias, essa qualificação trará mais êxito profissional. Temos que lembrar que, hoje, o Código Civil, em seu artigo 723, responsabiliza o corretor de imóveis por todas as transações que intermediar. O profissional poderá responder por perdas e danos quando não orientar corretamente seu cliente", ressalta Oscar Hugo.

No segundo módulo do curso, ele demonstra porque a exclusividade nos contratos de intermediação é benéfica para todas as partes envolvidas no negócio. "Há vários argumentos consistentes: celeridade nas vendas, investimento do corretor na divulgação do negócio, com anúncios em veículos de comunicação, segurança para o proprietário, entre outros", acrescenta Oscar Hugo. O presidente do Creci-MT observou que a presença e o interesse dos participantes estimula a entidade a promover novos eventos em 2011. "Nossa política de educação continuará agressiva, buscando o melhor para os alunos e profissionais do segmento", disse ele. O presidente do Cofeci salientou que "o Creci-MT vem se destacando em produtividade em níveis nacionais no conceito de eventos, comunicação e organização".

Demora em ações de despejo retarda aplicação da Nova Lei do Inquilinato

Legislação em vigor há um ano esbarra em morosidade do Poder Judiciário

Um ano após entrar em vigor, a Nova Lei do Inquilinato ainda não se consolidou. Esperadas por anos, as mudanças não geraram os efeitos desejados. O principal deles era promover a reinserção, no mercado, de imóveis fechados e aumentar a oferta de locações. Essa ampliação seria fruto da segurança trazida pelo novo texto, que prevê a rápida retomada de imóveis em caso de inadimplência.

“A principal mudança foi reduzir o prazo de desocupação de imóveis cujos inquilinos não estavam pagando”, conta o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Até a nova lei, era comum que uma ação de despejo levasse mais de três anos, com o locador sem receber o aluguel nem outras obrigações (condomínio, IPTU etc). O novo texto reduziu para 15 dias o despejo. Na prática, porém, o impacto ficou aquém do esperado.

Levantamento feito pelo Sistema Cofeci-Creci demonstra que há um denominador comum nos entraves apurados nesses primeiros doze meses da nova legislação: a morosidade do Judiciário em decidir sobre as ações de despejo. “Uma das principais mudanças da nova lei é a regra que assegura a celeridade nos processos de desocupação de imóveis. A versão em vigor prevê que o despejo leve 15 dias após a notificação. Esse prazo não vem se cumprindo”, informa o presidente Teodoro. A constatação é fruto da sondagem feita junto a dez Crecis: SP, RJ, MG, ES, DF, BA, PR, AC, PA e GO.

No maior mercado imobiliário do país, o

presidente do Creci-SP, José Augusto Viana Neto, constata: “Existem reflexos positivos mas quase imperceptíveis, em razão da morosidade do Judiciário. A sociedade quer acreditar, mas fica com um pé atrás”. Ainda em 2010, o Creci-SP fez um requerimento a 21 comarcas do Estado para que os juízes informem a situação.

Para Alfredo Canezim, presidente do Creci-PR, “as alterações foram muito boas, mas há que ter o prazo para o mercado se adaptar. Tinha que ter combinado com o Judiciário para julgar as ações no prazo previsto. Não há celeridade. Esse é o principal entrave da lei”. No Pará, há otimismo, mas com a ressalva da morosidade do Judiciário. “Tem sido uma lei positiva. O mais positivo foi a oportunidade de se fazer a retomada do imóvel mais rapidamente. Mas o Judiciário está muito demorado para a eficiência da lei. Isso atrapalha. O Poder Judiciário deveria aumentar o número de funcionários e o interesse em atender os anseios da população”, analisa o presidente do Creci-PA, Jaci Collares.

Minas Gerais é o Estado em que, até o momento, se constatou maior agilidade nesse tipo de ação. De acordo com Vinícius Araújo, diretor-secretário do Creci-MG e especialista em locações, os processos de despejo estão tramitando em cerca de 45 dias. “A grande magia dessa nova lei é dinamizar o tempo para as ações de despejo. Mas há falhas na Justiça. O Poder Judiciário precisa ser revisto. Esperávamos resolver em até 30 dias”, diz Araújo.

Para o então presidente do Creci-RJ, Edécio Nogueira, “a redução de prazos nas ações de despejo vai depender do Judiciário. Nesse ponto, nesse primeiro ano, não houve muita eficácia”. Samuel Prado, presidente do Creci-BA, concorda: “A nova legislação foi bem aceita pelo mercado. Mas ainda não temos notícias de que as ações de despejo estão tramitando tão rapidamente quanto a lei determina”. Na avaliação do presidente do Creci-AC, Marcelo Mendonça, “a nova lei não mudou muita coisa, apesar de facilitar a retirada do mau pagador. O que a Justiça demora, nessas ações, não legitima a lei”.

Para o presidente do Creci-DF, Hermes Alcântara, será necessário um tempo para que a nova legislação vigore plenamente. “A antiga Lei do Inquilinato levou de três a quatro anos para ser implementada. Com as atualizações na legislação, é natural que leve tempo para a adaptação, para os locadores, inquilinos e até para o Judiciário”, analisa.

“Infelizmente, a lei ainda não pegou como esperávamos”, conta o presidente do Cofeci. Outros pontos de destaque da nova legislação também estão em processo de assimilação pelo segmento. Entre eles, a possibilidade de locação sem fiança, a substituição do fiador no decorrer do contrato por outro avalista, ou ainda a proposição de outras formas de garantia de pagamento. “Os proprietários ainda não se sentem seguros em dispensar a figura do fiador ou abrir mão das garantias locatícias”, acrescenta Teodoro.

Foto: Divulgação



José Augusto Viana Neto, presidente do Creci-SP

Foto: Divulgação



Samuel Prado, presidente do Creci-BA

Foto: Divulgação



Alfredo Canezim, presidente do Creci-PR

Levantamento destaca os aspectos positivos

Outro ponto de destaque no levantamento feito pelo Sistema Cofeci-Creci junto aos Crecis sobre a Nova Lei do Inquilinato é o otimismo com que as lideranças do setor ainda aguardam as inovações da aplicabilidade da nova lei, devido à segurança jurídica que o novo texto traz como respaldo aos contratos de locação. Todos os presidentes de Creci ouvidos asseguram que as mudanças, mesmo que ainda não estejam totalmente implementadas, foram bem recebidas pelo segmento e fomentaram o interesse em investir em imóveis para locação.

“Este foi um primeiro ano com muitas dúvidas e questionamentos. Mas já começou a sinalizar, pelo aumento da oferta de locações, que a lei foi favorável a ambas as partes. O proprietário está mais seguro para aplicar em imóveis, pois tem hoje proteção e amparo da lei”, avalia o diretor-secretário do Creci-MG, Vinícius Araújo.

Para o presidente do Creci-ES, Aurélio Dallapicula, “a nova Lei do Inquilinato deu ao mercado maior segurança, principal-

mente para o locador e os investidores”.

De acordo com o presidente do Creci-SP, José Augusto Viana Neto, “existem investidores buscando comprar imóveis usados para disponibilizar à locação devido à segurança jurídica da nova lei”. Segundo ele, o valor de retorno mensal de um imóvel, em São Paulo, é de 1% ou próximo a isso. “Não existe nenhum investimento, neste

“Existem investidores buscando comprar imóveis usados para disponibilizar à locação”

José Augusto Viana Neto

país, com essa segurança e esse grau de retorno”, diz Viana. Para ele, apostar em imóveis para locação é uma opção segura. “Tem filas de inquilinos nas imobiliárias. Quando há dificuldade de locação é porque o proprietário está pedindo um valor muito

alto”, complementa.

Em Goiás, os corretores consideram a lei benéfica ao mercado. A informação é do presidente do Creci-GO, Oscar Hugo Monteiro. “A lei veio para agilizar e facilitar a locação. Com isso, houve maior número de ofertas no mercado pela facilidade que a lei oferece para a retomada do imóvel. Dá mais segurança ao proprietário”. Segundo ele, investir em imóveis tem sido bom negócio.

O presidente do Creci-DF, Hermes Alcântara, ressalta que, só por estar em vigor e prever a rápida retomada do imóvel pelo proprietário, a Nova Lei do Inquilinato tem incentivado o acordo entre imobiliárias e inquilinos inadimplentes. “Já identificamos maior receptividade nas imobiliárias à atualização da Lei do Inquilinato. O número de investidores está crescendo, justamente pela segurança que a lei oferece. Além disso, há menos processos judiciais de despejo, pelo fato de o próprio devedor procurar o locador ou a imobiliária para quitar seus débitos”, conta ele.

Polêmica atrasa ações, diz presidente da AMB

Indagado sobre a morosidade do Judiciário em decidir as ações de despejo, o presidente da AMB (Associação dos Magistrados do Brasil), Nelson Calandra, informa que há uma polêmica inicial que dificulta os julgamentos. Segundo ele, a defesa de inquilinos acionados vem alegando que a aplicação da Nova Lei do Inquilinato só deve atingir contratos novos, assinados a partir de 25 de janeiro de 2010, quando o novo texto passou a vigorar. “Isso acaba criando um debate dentro do processo, que atrasa o despejo. A parte que não pagou vai argumentar que a lei nova não se aplica ao contrato antigo. Até que a jurisprudência seja agilizada, provoca um retardamento”, explica Calandra.

Desembargador do Tribunal de Justiça de São Paulo, o magistrado destaca que “quando uma parte contesta, o juiz tem que decidir; o recurso tem que ser apreciado”. E até que o debate jurídico sobre a aplicabilidade da nova lei a todos os contratos seja finalizado, em instância superior, as ações de despejo poderão se alongar. “Temos um sistema Judi-

ciário que tem toda uma complexidade, e que parte da Constituição brasileira. Às vezes, a polêmica do termo, ao invés de agilizar, atrasa os trâmites processuais”, acrescenta.

O próprio desembargador compara as ações de despejo no Brasil com a de outros países. “Na cidade de Nova York, é muito comum vermos mudanças inteiras na calçada. Lá, quando o inquilino atrasa, o proprietário procura o xerife da circunscrição, que efetua o despejo. No Brasil, o proprietário é o responsável pelos bens que retirar do imóvel e ainda tem que pagar a mudança”, compara.

Calandra não fugiu do debate sobre a lentidão do Judiciário por possíveis falhas. Segundo ele, o Judiciário, no Brasil, trabalha num mundo de papel, enquanto a sociedade é totalmente informatizada. “A própria sociedade não consegue compreender. Nosso Judiciário vive com ferramentas do final do século 19 enfrentando desafios do século 21”, analisa. Para ele, faltam investimentos no Judiciário. Os recursos vêm do Executivo, após definição do Orçamento pelo Legislativo.



Foto: Roberto Esteves

Desembargador Nelson Calandra, presidente da AMB

Cofeci apresenta o mercado imobiliário

Conselhos Regionais, corretores e empresas estiveram no maior encontro profissional do segmento

Foto: Divulgação



Estande do Brasil durante evento em New Orleans apresentou diversas regiões do país aos visitantes, e mostrou o potencial do mercado imobiliário nacional

Para difundir as oportunidades do mercado imobiliário brasileiro no mundo, valorizar a categoria e informar o investidor internacional sobre as regras que regem o setor em nosso país o Sistema Cofeci-Creci apresentou um panorama do mercado imobiliário brasileiro no maior evento profissional nos Estados Unidos, o NARdi-Grass Realtor Expo & Conference 2010, realizado pela NAR (National Association of Realtors), em novembro, em New Orleans. “Entre os diferenciais da nossa participação, está o fato de já sermos parceiros da NAR, e de termos montado um estande exclusivo no evento, para a difusão de informações e com a presença de lideranças do nosso segmento. O nosso espaço se converteu em uma das mais importantes áreas para intercâmbio”, conta o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

A NAR é a maior entidade de representação do mercado imobiliário no mundo. Congrega mais de um milhão de corretores, só nos Estados Unidos, e tem parceria com cerca de 60 países, para intercâmbios sobre o mercado imobiliário. O Brasil acaba de se incluído nessa lista, com a celebração de um acordo internacional que tem o Sistema

Cofeci-Creci como signatário, firmado no primeiro semestre de 2010, em Brasília. Após a formalização dessa parceria, os corretores de imóveis brasileiros podem se credenciar junto à NAR e desfrutar de serviços destinados a membros internacionais da entidade. Entre eles, formalizar parcerias com corretores de imóveis de outros países para realizarem negócios compartilhados.

Liderada pelo presidente do Cofeci, a comitativa tinha aproximadamente vinte representantes, entre eles os presidentes dos Crecis Hermes Alcântara (DF), Sérgio Sobral (SE), Aurélio Dallapícula (ES), Flávio Koch (RS) e Waldemir Bezerra (RN). Além de material de divulgação das regiões brasileiras, o Cofeci levou uma publicação específica, produzida para o evento. A revista “Real Estate in Brazil” apresentou informações sobre a economia brasileira, a atual boa imagem do Brasil em todo o mundo, as regras vigentes no mercado imobiliário nacional – com ênfase à regulamentação profissional do corretor imobiliário –, a parceria com a NAR e orientações sobre como investir no Brasil. O assessor internacional do Cofeci, Francisco Pessler, proferiu palestra sobre a organização profissional no Brasil e a estru-

tura do Sistema Cofeci-Creci.

“Esse evento tem o sentido de reunir corretores de imóveis norte-americanos a representantes e profissionais de países convidados. É um encontro com espaço para networking, rodada de negócios e busca de informações. Há ainda uma área para a exposição de produtos voltados ao setor imobiliário. É uma oportunidade para a categoria se aproximar do mercado imobiliário mundial, além de mostrar a organização profissional brasileira sob responsabilidade do Sistema Cofeci-Creci. Hoje, a NAR é uma espécie de departamento global do mercado imobiliário. Nesse cenário, foi possível colocar a representação do Brasil visível para todo o mercado norte-americano. Além da troca de conhecimentos, essa participação tem relevância comercial, ao mostrar o Brasil por inteiro frente ao mercado mundial. Os estrangeiros, no que diz respeito a investimentos, ainda são muito focados em São Paulo”, analisa o vice-presidente internacional do Sistema Cofeci-Creci e presidente do Creci-RN, Waldemir Bezerra.

“Nossa participação no encontro da NAR divulgou nossa categoria para mais de 25 mil profissionais do mercado norte-ameri-

do Brasil em evento nos Estados Unidos

nto, onde estande brasileiro foi um dos destaques da feira de negócios

cano, que podem ser parceiros de negócios, investir eles próprios e ainda trazer investidores para o país. O trabalho de internacionalização que o presidente João Teodoro vem fazendo nas feiras, nos salões e junto a outras entidades tem sido um diferencial para nossa profissão, para o mercado brasileiro e até mesmo para a credibilidade da nossa economia. Onde o Brasil chega já é reconhecido e esperado”, analisa o presidente do Creci-SE, Sérgio Sobral. Segundo ele, o estande do Brasil foi considerado o de maior destaque em todo o evento. “Os visitantes elogiaram o nível de todo o material e a densidade das informações que pudemos difundir”, acrescenta.

“Nossa presença foi uma oportunidade ímpar para apresentar o trabalho desenvolvido no Distrito Federal. Brasília tem opções significativas de investimentos, tanto na valorização dos imóveis como no retorno de renda com os aluguéis. Nosso objetivo é vincular os nossos corretores a empresas americanas e europeias. Em breve, o Creci-DF oferecerá cursos para os corretores brasileiros se habilitarem em transações internacionais”, relata o presidente do Creci-DF, Hermes Alcântara.

“Por meio da NAR, passamos a ter uma noção exata do que representa a profissão em outros países. Nossa participação foi efetiva e produtiva, levando aos corretores de outras nacionalidades informações, e mostrando a possibilidade da formação de parcerias”, declarou o presidente do Creci-RS, Flávio Koch. Para o presidente do Creci-MT, Ruy Pinheiro, “a iniciativa do Sistema Cofeci-Creci tem gerado notoriedade e credibilidade para todo o mercado imobiliário brasileiro”.

O presidente do Creci-ES, Aurélio Dalpícula, destacou a importância em participar de um evento desse porte. “O evento ofereceu condições para a divulgação do potencial atrativo do Espírito Santo, para investidores e empreendedores globais, com nítida demonstração do desenvolvimento e disponibilidade nacionais nas searas do mercado imobiliário residencial, comercial, petróleo, siderurgia, agricultura, culinária, turismo e laser”, afirma.



Foto: Aniele Nascimento/ Gazeta do Povo

Presidente do Cofeci, João Teodoro liderou a comitiva brasileira e representou a Cime no NARdiGrass

João Teodoro representa América do Sul em assinatura de um novo acordo

Considerado o embaixador do mercado imobiliário brasileiro pelas entidades internacionais em todo o mundo, o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva, foi designado representante da Cime (Confederação Imobiliária do Mercosul) junto à NAR. Ele representou a entidade na formalização de um acordo.

Durante o NARdiGrass Realtor Expo & Conference 2010, realizado pela NAR (National Association of Realtors), congresso realizado em novembro, em New Orleans, a Cime se tornou oficialmente uma entidade parceira da NAR.

Formado por Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, a entidade tem como presidente o paraguaio Jorge Figueredo. Por não poder estar presente, ele designou João Teodoro para assinar o termo de cooperação bilateral entre as duas instituições.

A finalidade desse consórcio é compor um bloco econômico que tenha expressiva

representatividade para negociação frente ao mercado. Este foi criado a exemplo de outros consórcios imobiliários bem-sucedidos, como o ICREA (International Consortium of Real Estate Associations) e a Cimlop (Confederação do Imobiliário de Língua Oficial Portuguesa). A Venezuela e o Chile discutem ingresso no bloco.

O presidente do Cofeci foi sócio-fundador da entidade, que foi idealizada em 2005. “Primeiramente, a instituição caminhou com apoio e impulso da NAR. Agora, após atravessar anos, foi reconhecida sua importância e a entidade se consolidou, tornando-se um parceiro oficial dos americanos”, explica o assessor internacional do Cofeci, Francisco Pesserl.

“Essa parceria será um facilitador na hora de fazer acordo com os países do Mercosul. Com a entidade consolidada, a NAR poderá tratar coletivamente assuntos de interesses de todos os países participantes”, disse João Teodoro.

Comunicação será tema de encontro

A terceira edição do Encontro Nacional dos Assessores de Comunicação do Sistema Cofeci-Creci vai acontecer durante o mês de fevereiro, nos dias 24 e 25, na sede da entidade, em Brasília. A reunião congrega os profissionais de comunicação de todos os Crecis (Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis) do país, a assessoria de comunicação do Cofeci e os dirigentes da entidade para, em conjunto, trocar experiências, disseminar informações e traçar metas de trabalho.

Neste ano, o tema central do encontro será a utilização das mídias sociais como ferramenta de comunicação e relacionamento com a opinião pública. “Uma das principais especialistas do Brasil no tema será convidada a oferecer um curso de utilização prática das mídias sociais para os jornalistas e dirigentes do nosso Sistema”, conta a assessora de comunicação da entidade, jornalista Kátia Cubel.

O curso irá abordar o conceito de mídias sociais, características das principais redes, a diferença de perfis pessoais e corporativos, *cases* de sucesso e de insucesso, apontará tendências da comunicação, além de realizar exercícios práticos com os participantes.

O conteúdo previsto para o encontro irá abordar também o panorama atual do Sistema Cofeci-Creci, com a apresentação de um balanço do que está acontecendo, das prioridades do setor e das expectativas da categoria e do mercado imobiliário no país e no mundo. Dirigentes do Sistema vão apresentar temas específicos como crescimento e exercício ilegal da profissão, fiscalização, avaliações imobiliárias, pesquisas e um panorama internacional do segmento.

“Vamos disponibilizar informações e conteúdo para que os assessores de comunicação possam conscientizar a sociedade e a categoria, em especial, das prioridades e avanços do nosso setor”, finaliza Kátia Cubel.

Creci-PB inaugura nova sede com homenagem a precursor



Foto: Divulgação

Com 800 m² em área central de João Pessoa, novo edifício tem auditórios e salas para o uso do corretor

O Creci-PB (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis da Paraíba) inaugurou sua nova sede, construída em tempo recorde em 2010, em João Pessoa. O edifício tem aproximadamente 800 m², dois auditórios, um espaço dedicado à categoria, intitulado Sala do Corretor – com terminais informatizados e estrutura de apoio às rotinas de trabalho – área administrativa condizente com as atuais necessidades da entidade, entre outros espaços.

Batizada de Edifício Hermógenes Paulino Bonfim, homenageia o pioneiro da profissão na Paraíba, corretor imobiliário e empresário, que segue em atividade aos 75 anos de idade. Além de ser o detentor do Creci número 1 no Estado, Bonfim atuou ativamente em prol da regulamentação da profissão e da criação do Sistema Cofeci-Creci. Ainda é um abnegado da profissão. Seu nome segue como uma referência no mercado imobiliário do Estado. Há 48 anos ele administra a Organização Bonfim.

“O novo prédio é moderno e imponente. Mostra a força da categoria e traz conforto a todos os que trabalham e utilizam as nossas instalações”, conta o presidente do Creci-PB, Rômulo Lima. Ele cuidou da obra desde sua concepção até a noite de inauguração oficial, com a entrega das instalações à categoria e à capital paraibana.

Em ascensão, a profissão do corretor de imóveis vem crescendo nos últimos anos, acompanhando o ritmo de todo o mercado imobiliário. Com toda essa expansão

registrada recentemente, houve necessidade de se ampliar o espaço e as atividades do Creci-PB. Só em 2009, a profissão dos corretores de imóveis cresceu 12% em relação ao ano anterior.

“Tínhamos necessidade de novas instalações, tanto para a parte administrativa quanto para a área institucional. Agora, a nova sede corresponde às nossas necessidades, além de estar situada numa localização estratégica, entre o centro da cidade e a praia”, declarou o presidente.

Lideranças do mercado imobiliário de todos os Estados do país também estiveram no coquetel inaugural, entre eles o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. “O Creci-PB está de parabéns por mais essa conquista”, disse ele. Após a inauguração da nova sede, aconteceu um jantar comemorativo, com a presença de cerca de 1,5 mil pessoas.

COLIBRI DE PRATA - Durante o jantar, o Sistema Cofeci-Creci homenageou o presidente do Creci-PB, Rômulo Lima, com uma de suas mais destacadas comendas, o Colibri de Prata. A condecoração foi aprovada pelas lideranças nacionais do Sistema em reconhecimento ao dinamismo e à dedicação com que Rômulo representa a classe em seu Estado. Para o homenageado, essa distinção “foi o reconhecimento a uma pessoa que sempre foi fiel aos princípios e à ética da profissão, e que tem como espelho profissional o presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva”.

Justiça garante comissão a corretor excluído do negócio

Julgamento proferido pelo STJ (Superior Tribunal de Justiça) confirmou o direito de um corretor de imóveis de receber comissão sobre a venda de uma propriedade mesmo após ter sido excluído do fechamento do negócio. O profissional havia feito a intermediação. “A partir do momento em que o profissional aproxima as partes, já está exercendo seu papel, sendo-lhe devida a comissão quando o negócio é concretizado”, diz o presidente do Creci-SP, José Augusto Viana Neto.

Várias decisões judiciais confirmam a tese de que os honorários do corretor independem da conclusão do negócio. Os tribunais estão dando ganho de causa aos corretores que vão à Justiça reclamar seus honorários. Se a transação de compra e venda for efetuada, a comissão é devida.

“Os corretores, assim como quaisquer

outros trabalhadores, desempenham suas funções com responsabilidade, tendo, portanto, direito à remuneração. Não podemos aceitar que, após a sua decisiva assessoria, esses profissionais sejam aviltados, em sua rotina de trabalho, por vendedores ou compradores que lançam mão das informações que lhes foram passadas para fechar o negócio direto”, acrescenta.

Para o diretor nacional de Fiscalização do Sistema Cofeci-Creci, Claudemir Neves, o profissional deve reivindicar seus honorários, ainda que na Justiça. Ele acrescenta que quando há um contrato de compra e venda assinado e uma das partes desiste posteriormente, o corretor de imóveis tem direito ao comissionamento. “Temos conhecimento de que nesses casos os tribunais também têm dado ganho de causa ao corretor”, informa.

Creci-RJ repreende construtora por ação de vendas porta a porta

Rossi Residencial aciona vendedoras de lingerie para comercializar imóveis e ganhar 500 reais

O Creci-RJ notificou a Rossi Residencial pela ilegalidade da parceria que a empresa fez com a De Millus, para que as revendedoras tentassem comercializar imóveis nas vendas em conjunto com os produtos que representam. Segundo o acordo, cada representante ganharia 500 reais em roupas íntimas por imóvel vendido, independente do valor do imóvel. Para o Creci-RJ, a iniciativa “caracteriza a prática ilegal da intermediação imobiliária”, além de causar “sérios danos” à imagem da categoria e do Sistema Cofeci-Creci. Chamada a se explicar, a Rossi justificou a parceria como uma tentativa de divulgar sua marca. Em nota, afirmou que “em cumprimento à Lei Federal 6.530/1978, todas as vendas imobiliárias da empresa são exclusivamente realizadas por corretores de imóveis”.



Edécio Nogueira, então presidente do Creci-RJ

Foto: Divulgação

Volta ao mundo

Dilma irá ampliar uso do FGTS em financiamentos

O programa Minha Casa, Minha Vida pretende criar um incentivo adicional às famílias que ganham entre seis e dez salários mínimos, em cidades com mais de um milhão de habitantes. Para esse público, o governo Dilma Rousseff prevê a ampliação do preço máximo de imóveis que podem ser comprados com financiamentos do FGTS. O teto, atualmente, é de R\$ 130 mil reais. O valor poderá saltar para até R\$ 170 mil reais.

Convênio no Creci-SE viabiliza pós-graduação

Convênio firmado entre o Creci-SE e a Universidade Tiradentes (Unit) viabiliza o curso de pós-graduação em Gestão Imobiliária para corretores de imóveis com descontos nas mensalidades. Serão 375 horas de duração, ao longo de 15 meses, mais 60 dias para elaborar o Trabalho de Conclusão do Curso. A grade curricular é composta por 14 disciplinas, mais seminários temáticos e orientação dirigida.

Creci-SP intensifica fiscalização no litoral

Com a chegada do verão, a Fiscalização do Creci-SP intensificou suas atividades, especialmente no litoral, para averiguar as transações realizadas com imóveis de temporada. Os fiscais receberam um treinamento especial no ano passado, com essa finalidade. “Nesta época do ano há uma preocupação maior do Creci-SP em coibir a atuação de pseudocorretores no mercado”, diz o presidente do Creci-SP, José Augusto Viana Neto.

BB apresenta linhas de crédito em evento no PR

Palestra realizada pelo Creci-PR apresentou aos corretores de imóveis as novas modalidades de financiamentos imobiliários do Banco do Brasil (BB). Haverá crédito para imóveis novos e usados, com o financiamento de até 90% por um prazo de até 30 anos. Segundo o gerente de mercado da entidade, Paulo Henrique Amaral, um dos diferenciais é a carência de até seis meses para o início dos pagamentos. “Nesse prazo, o mutuário pagará apenas os juros, seguros e tarifa de administração do contrato”, disse ele.

Volta ao mundo

Levantamento apura novo perfil do corretor

Levantamento realizado pelo Sistema Cofeci-Creci irá identificar o perfil atual do corretor de imóveis no Brasil. A pesquisa está em fase de conclusão. Os dados deverão ser divulgados em breve. Os estudos mais recentes são do início da década, quando o Cofeci realizou o maior recenseamento da categoria. “Agora, teremos dados comparativos e poderemos demonstrar a evolução da profissão”, comenta o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro.

Teodoro receberá comenda Colibri de Ouro

Por unanimidade em sessão plenária do Sistema Cofeci-Creci, os líderes da organização decidiram conceder ao presidente da entidade, João Teodoro da Silva, a comenda Colibri de Ouro. A homenagem é o reconhecimento máximo àqueles que contribuem com a profissão e com o mercado imobiliário. “Teodoro é o melhor presidente que já tivemos. Tem iniciativas arrojadas e implementa inovações que vêm transformando a nossa profissão”, diz o presidente do Creci-SE, Sérgio Sobral, que propôs a homenagem.

4º Consim será em Foz do Iguaçu, em setembro

A quarta edição do Congresso Sul Imobiliário (Consim) será realizada em setembro, em Foz do Iguaçu. Em breve, a comissão organizadora do evento, formada por representantes dos Crecis da região Sul, irá divulgar a programação. O evento acontece a cada dois anos e mescla uma feira de negócios com qualificação profissional (palestras, conferências, oficinas e workshops).

Profissão crece 917% em cinco anos, no RJ

A profissão de corretor imobiliário cresceu 917,53% no Rio de Janeiro em 2010, em números comparados ao ano de 2005. Atualmente, há cerca de 35 mil profissionais atuando no Estado. Só no ano passado, houve um incremento de 6,78%, com destaque ao ingresso de pessoas com até 25 anos. Em 2009, a categoria cresceu 12% em todo o país. Para o presidente do Creci-RJ, Casimiro Vale, o mercado imobiliário aquecido impulsiona o crescimento da profissão.

Corretor celebra fim de ano com responsabilidade social



Foto: Creci-RS

650 quilos de alimentos foram arrecadados no “Show do Quilo”, ação realizada pelo Creci-RS

A mobilização de corretores de imóveis em torno de iniciativas de responsabilidade social marcou o encerramento das atividades do ano de 2010. “Presidentes de Crecis aderiram de forma institucional às ações de cidadania e mobilizaram e incentivaram a categoria a se organizar”, afirmou o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

No Creci-RS, os profissionais contribuíram com o tradicional “Show do Quilo”. Essa ação tem por objetivo suprir necessidades básicas de entidades filantrópicas. Os funcionários do Creci-RS lideraram o movimento da categoria. O Creci-RS pôde doar 650 quilos de alimentos não perecíveis.

Essa ação encaminha o que arrecada para instituições como a Casa Santo Antônio dos Excepcionais e a Sociedade Emmanuel, Pequena Casa da Criança. “É uma satisfação canalizarmos o espírito de solidariedade para uma confraternização como essa. Cada um doa um pouco e, juntos, fazemos a diferença”, afirmou o presidente do Creci-RS, Flávio Koch.

No Creci-BA, a ação solidária arrecadou doativos destinados ao Lar da Fraternidade e à Associação Bairro Paz. O Regional mantém um programa de qualificação profissional gratuito. Para participar, o corretor de imóveis têm que doar alimentos não perecíveis. “Temos que fazer a nossa parte também

em ações de cidadania”, afirma o presidente do Creci-BA, Samuel Prado.

No primeiro Curso de Captação de Imóveis, a entidade Lar da Fraternidade, que atende crianças com defeitos congênitos abandonadas pelos pais, recebem a doação dos corretores de imóveis. No curso de Técnica de Vendas, a Associação Bairro da Paz, que faz um trabalho social com crianças carentes, foi beneficiada. Nas delegacias do interior da Bahia, as atividades arrecadam leite em pó para instituições locais.

O Creci-MG preparou uma ação especial de final de ano dentro do programa Creci Solidário. Em dezembro, uma mobilização arrecadou leite em pó, em conjunto com a sexta edição do concurso de desenhos infantis realizado pela entidade junto aos filhos de corretores de imóveis. Neste ano, crianças carentes também puderam participar do concurso para ilustrar o cartão natalino do Creci-Minas.

Em paralelo à eleição do melhor desenho, o Conselho arrecadou junto ao setor caixas de leite que foram doadas a entidades. As imobiliárias que se mobilizaram foram destacadas com um banner do Creci Solidário, e atuaram como postos de arrecadação junto à população. “Temos que nos mobilizar e incentivar a participação em ações que melhorem a vida de todos”, destacou o presidente interino do Creci-MG, Newton Marques Júnior.

Acessibilidade valoriza imóvel

Brasil contabiliza 35 milhões de pessoas portadoras de necessidades especiais e 30 milhões de idosos

Investir em acessibilidade agrega valor ao imóvel. “Os imóveis adaptados são comercializados com maior facilidade”, relata o presidente do Creci-MS, Eduardo Castro. Em palestra no Regional, o presidente do Crea-MS (Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia), Jary de Carvalho, abordou os investimentos em acessibilidade como um bom negócio. “Democratiza o acesso e fideliza o consumidor”, resumiu Jary. Ele destacou que, hoje, uma grande parcela da população tem algum tipo de deficiência. “Não são apenas os cadeirantes que precisam de acessibilidade. São também os idosos, gestantes, mães com crianças em carrinhos e os acidentados”, disse.

De acordo com dados do IBGE, há cerca de 35 milhões de brasileiros portadores de necessidades especiais: 48% são deficientes visuais, 27% são deficientes físicos, 16% têm algum tipo de deficiência mental e 8% são deficientes auditivos. Os idosos também demandam acessibilidade. Segundo o presidente do Creci-MS, “a desvalorização de apartamentos térreos, que antigamente chegava a 30%, hoje já não existe mais”. O presidente do Crea-MS apresentou um modelo de residência acessível. Segundo ele, conceber um projeto garantindo aces-

sibilidade eleva o custo em apenas 1%. Já a adequação posterior demanda até 25% do valor total da obra.

Detalhes como a substituição de degraus por rampas pouco inclinadas, pisos antiderrapantes, barras de apoio e alargamento de portas e áreas de circulação já propiciam conforto e segurança. De acordo com o arquiteto Hélio Albuquerque, de Brasília, “qualquer um de nós, em algum momento da vida, pode precisar de ambientes adaptados, basta fraturar uma perna”. Ele concorda que a acessibilidade dos imóveis aumenta o valor de mercado. “Há alguns anos, fizemos um espaço denominado Loft do Idoso, na Casa Cor Brasília, com a alvenaria e o mobiliário totalmente adaptados. Foi um grande sucesso, que nos trouxe retorno prático. Muitos clientes acima dos 50 anos nos procuraram”, lembra. Ele dá algumas dicas: portas e áreas de circulação têm que ter pelo menos 90 cm de largura. No banheiro há necessidade de um banquinho, feito em alvenaria, dentro do Box, para que o deficiente ou idoso possa se sentar durante o banho. “Há no mercado um vaso sanitário que tem quatro centímetros a mais de altura, e que é o ideal para a adaptação de banheiros”, recomenda.

Livros apresentam problemas e soluções



Foto: Divulgação

Cláudia Matarazzo, jornalista e escritora

Pelo menos duas obras disponíveis no mercado editorial abordam de forma didática e esclarecedora os problemas vivenciados por aqueles que necessitam de condições especiais para uma rotina segura e confortável. Melhor ainda. Os dois livros diagnosticam problemas e apontam soluções.

Escrito pela consultora e jornalista Cláudia Matarazzo, “Vai Encarar? A Nação (quase) Invisível de Pessoas com Deficiência” traz um amplo relato do cotidiano do portador de necessidades especiais e quais medidas podem contribuir para melhorar sua qualidade de vida – entre elas a acessibilidade. O trabalho contou com a consultoria de Mara Gabrilli, tetraplégica, cadeirante, deputada federal e ativista da causa. Seu site www.maragabrilli.com.br vale uma visita, pois também contém preciosas informações sobre o assunto. As duas proferem palestras sobre o tema.

Já o livro “Casa Segura - Uma Arquitetura para a Maturidade”, da arquiteta Cybele Barros, retrata as necessidades de adaptação de espaços para pessoas na melhor idade. A obra resulta de pesquisa nas áreas de arquitetura e qualidade de vida. Constata como o ambiente influi na vida do homem, e contempla o leitor com noções de ergonomia e dimensionamento do espaço residencial. Escrito para o leitor comum, o livro propõe reflexões sobre a condição do idoso em nosso país, além de discutir o funcionamento e a dinâmica das residências num futuro próximo.

Foto: Blog Deficiente Alerta



Falta de rampas e espaços adaptados são os principais obstáculos para locomoção dos cadeirantes

Pergunte ao Cofeci

Foto: Divulgação



Como se explica o salto no preço do aluguel e dos imóveis em Brasília? E como isso afeta os trabalhadores e a classe média?

Aldo Rebelo, deputado

Os preços dos imóveis em Brasília, tanto para locação como para venda, só se explicam pela lei natural da oferta e procura. Há escassez de oferta em Brasília, especialmente no Plano Piloto. Demanda aquecida + escassez = preços elevados. Por outro lado, os efeitos da Lei 12.112/2010 (locação) ainda não se fizeram sentir como se esperava. Os trabalhadores da classe média que insistem em morar no Plano Piloto de Brasília terão de pagar o preço. A alternativa é escolher uma de suas cidades satélites, onde os preços imobiliários, embora ainda elevados, são bem mais palatáveis.

Foto: Divulgação CFC



Como é feita a fiscalização pelo Cofeci e quais são as penalidades previstas para profissionais não registrados?

Juarez Domingues Carneiro, presidente do Conselho Federal de Contabilidade

Profissionais não registrados são infratores que tentam exercer ilegalmente a profissão. Fiscalizá-los e combatê-los é proteger a sociedade e o mercado imobiliário. Além dos setores de fiscalização nos Regionais, que fazem diligências periódicas ou em atendimento a denúncias, o Cofeci tem uma Diretoria Nacional de Fiscalização, que desenvolve treinamento e aperfeiçoa procedimentos. Profissionais sem registro são impedidos de atuar. Os registrados que não estão exercendo bem a função são autuados.

Campanha do Cofeci em rede nacional valoriza a profissão



Foto: Reprodução de Vídeo

Ator vestido de papai-noel destacou o crescimento da economia e o incremento da profissão

O Sistema Cofeci-Creci ampliou a realização de campanhas televisivas em rede nacional para valorizar a categoria ao longo de 2010. Além da tradicional mensagem aos profissionais, que vem sendo feita em celebração à Data Nacional do Corretor de Imóveis, comemorada em 27 de agosto, a entidade produziu uma mensagem de final de ano, dirigida ao setor e a toda a sociedade.

Veiculada nos horários de maior audiência da Rede Globo de Televisão, entre os dias 20 e 31 de dezembro, a campanha sinalizou a todos quais serão as prioridades do Sistema Cofeci-Creci ao longo de 2011: fortalecer o mercado imobiliário, valorizar a profissão e combater o exercício ilegal da profissão. O filme publicitário foi exibido nos intervalos dos programas "Bom Dia Brasil", "Jornal Hoje", "Jornal da Globo" e "Globo Rural", da Rede Globo de Televisão.

"A prestação de serviços à sociedade por meio da difusão de informações, a fiscalização e o fomento do mercado imobiliário estão entre nossas prioridades",

destaca o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Ele participou do filme publicitário. "Pesquisas apontam que a palavra empenhada pelo dirigente da organização tem muito mais credibilidade junto ao público em mensagens institucionais ou publicitárias", destaca o publicitário Valduir Pagani, responsável pela criação da peça.

O roteiro criado para a ocasião começa com um Papai Noel retirando seus adereços, e comentando, em frente a um espelho: "2010 foi um ano de muita agitação. Na economia, na política, no esporte, 2010 deixará sua marca. Tem muito Papai Noel que vai fazer hora extra. Mas nós, corretores de imóveis, trabalhamos muito para isso e queremos compartilhar esta alegria com você".

Após a participação do ator, o presidente do Cofeci aparece e complementa a mensagem: "De fato, 2010 foi muito bom. Mas 2011 será ainda melhor. Acabar com os aventureiros e valorizar a profissão: estes são nossos compromissos todos os dias do ano novo".

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 e José Augusto Viana Neto, vice-presidentes; Edécio Nogueira Cordeiro, diretor-secretário; Antonio Armando Cavalcante Soares e Sérgio Sobral, diretores tesoureiros. **Vice-presidências especiais:** Claudemir das Neves, fiscalização nacional; Oscar Hugo Monteiro Guimarães, pedagogia; Waldemir Bezerra, relações internacionais; Rômulo Soares, assuntos legislativos; Luiz Fernando Barcellos, avaliações imobiliárias; Casimiro Vale, assuntos patrimoniais. Este informativo é produzido por Tarefa Editoração e Eventos. Assessoria de Imprensa do Cofeci: Engenho Criatividade & Comunicação. Tel.: (61) 3242 1095. **Jornalista Responsável:** Kátia Cubel – Mtb-4.500/DF. **Diagramação:** Débora Bazeggio. **Colaboram neste edição:** Assessorias de Comunicação dos Crecis RJ, RS, SP, PR, PB, MG, BA, ES, DF, AC, PA, GO, MT, MS, SE, RN, AM. **Tiragem:** 3 mil exemplares.