

COFECI

SISTEMA COFECI-CRECI: CONSELHO FEDERAL E CONSELHOS REGIONAIS DE CORRETORES DE IMÓVEIS

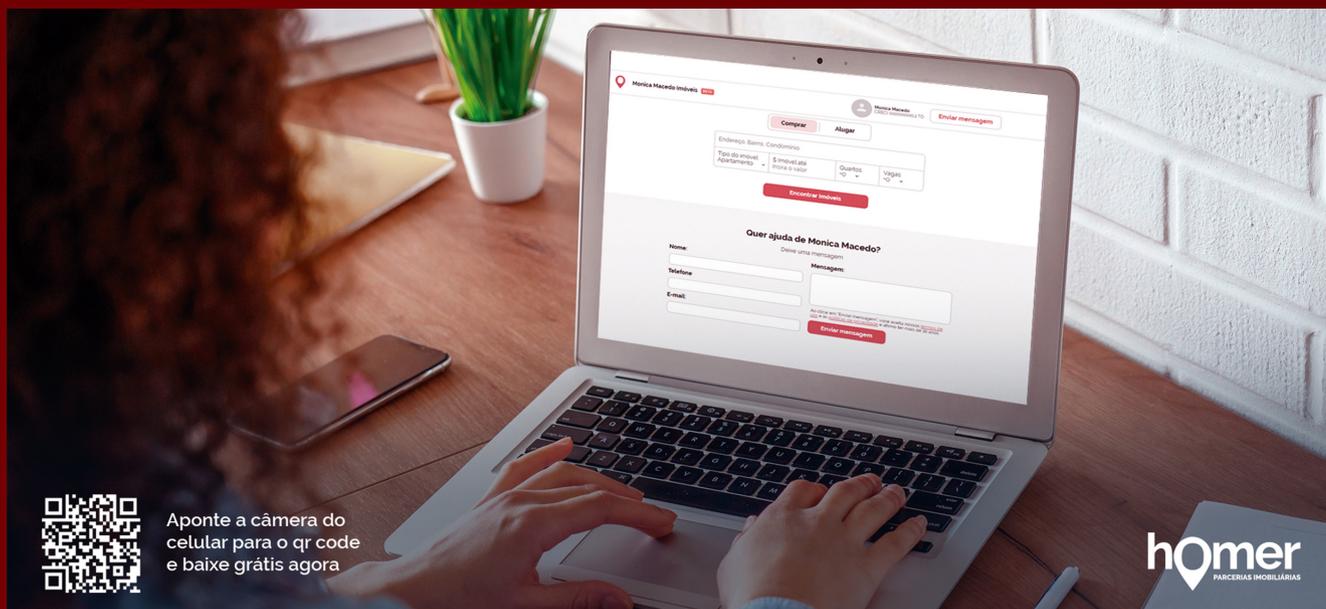


As mulheres vão à luta

Entre a casa,
o trabalho e
a família, as
corretoras de
imóveis mostram
sua garra e
competência
profissional.

*Dia Internacional da Mulher
parabéns especial às
Corretoras de Imóveis*





Aponte a câmera do celular para o qr code e baixe grátis agora

homer
PARCERIAS IMOBILIÁRIAS

Um novo palco para o corretor do mercado imobiliário

Inovação e tecnologia foram as grandes protagonistas das transformações vividas em todo mundo nos últimos meses, e o legado desse impacto reforçou a capacidade de reinvenção e adaptação do ser humano e ainda, mudou os hábitos dos consumidores, e os nossos também. O mundo mudou. Talvez tenhamos, enfim, chegado ao “novo normal”.

A tecnologia faz parte do nosso DNA, o Homer foi criado para dar mais liberdade aos corretores através da inovação, principalmente da tecnologia empregada.

Desde o início, nossa ferramenta foi criada para diminuir o tempo perdido dos corretores em busca de um parceiro confiável por meio de uma ferramenta que o ajudasse a se conectar, fazer as parcerias e fechar mais negócios.

Fizemos isso, conectamos os corretores e as parcerias imobiliárias começaram a acontecer. Com o tempo percebemos que a confiança era uma das dores dos profissionais, e o Homer contribui para que em momento algum o corretor tenha de se preocupar com a parte burocrática do negócio e se concentre somente no mais importante do processo: A parte Humana. Isso mesmo! Afinal, robôs não fecham negócios, não dão as mãos, não olham nos olhos e tampouco entendem o sonho de se adquirir a casa própria. O lado mais humano do Homer é que a tecnologia que usamos é toda pensada por pessoas para os corretores agirem rapidamente no mercado que se tornou um dos mais importantes e um dos primeiros a ganhar o palco pelo protagonismo que o lar, a casa, a moradia, ganhou.

O Brasil com seus mais de 200 milhões de habitantes, com o grande déficit imobiliários e com as taxas de juros estabilizadas, tornou-se cada vez mais palco para o sonho da casa própria e, contar com um profissional despreparado para esse momento é um custo muito alto para se arriscar. Por isso capacitar os corretores é o mesmo que preparar a casa para um grande momento, o palco do mercado imobiliário que já se descortina por aí.

Inovação e tecnologia

A jornada tecnológica e inovadora ainda precisa de muita capacitação. Muito já foi ofertado no mercado, mas muito ainda precisa ser feito com e para os corretores. Vários profissionais ainda não se capacitaram para esse novo momento.

50 mil corretores conectados

O Homer está presente no mercado com mais de 50 mil corretores conectados e fazendo negócios através de parcerias imobiliárias, garantidas.

Sabemos que a tecnologia vai oferecer muita liberdade para o corretor, e por isso criamos e oferecemos também, gratuitamente, o site pessoal para o corretor Homer, com uma base atualizada de mais de 100 mil imóveis já disponíveis para quando ele entrar no sistema, já possa oferecer os imóveis que os parceiros publicam. Isso fará com que ele tenha muito mais imóveis para oferecer para o seu cliente e vice-versa.

O palco do mercado imobiliário está

migrando, e a partir de agora, ele está nas telas dos celulares, dos computadores, nas visitas virtuais e nos vídeos que apresentam os empreendimentos de forma totalmente inovadora. Nós estamos sempre nos preparando para oferecer a capacitação que os corretores precisam para lidar com o novo comportamento do consumidor, esta sim vai impulsionar a mudança de hábitos do corretor analógico para o corretor do futuro. Podendo se tornar um divisor de águas entre os corretores de sucesso e os que ficarão pelo caminho.

Uma nova geração de compradores, como casais com pouco ou nenhum filho, animais de estimação, jovens, idosos, pessoas sozinhas morando em imóveis com necessidades que muitos ainda desconhecem e outras que já estão fortemente presentes na realidade do corretor do futuro.

Tudo isso precisa ser imediatamente adotado no dia a dia do profissional que vai vender um imóvel, seja para moradia ou para trabalho. O mercado mudou, a tecnologia inovou todos os processos, saímos na frente, e por isso, hoje 50 mil corretores, homologados com CRECI já estão conosco, afinal, parceria é com quem a gente confia, e a gente sabe disso, por isso preparamos o melhor ambiente de parcerias para o corretor de imóveis.

Conheça essa inovação.

Experimente o Homer.

www.homer.com.br

homer
PARCERIAS IMOBILIÁRIAS



Imóveis continuam sendo comercializados, com ou sem financiamentos, em todo o país.

Começamos o ano de 2021 com muita esperança de que, nele, ficaríamos livres das ameaças da pandemia. Infelizmente, não é o que tem acontecido. Apesar da suspensão das festas de carnaval, a segunda onda da doença abateu-se sobre todos nós, em todos os cantos do Brasil, de forma muito mais avassaladora do que a primeira, provocando o fechamento de indústrias, comércios e serviços, mantendo em funcionamento apenas o que é considerado essencial.

O mercado imobiliário, no entanto, lastreado no trabalho remoto, via internet, não parou. Imóveis continuam sendo comercializados, com ou sem financiamentos, em todo o país. As circunstâncias econômicas atuais de baixa remuneração aos investimentos de capital, proporcionando os juros mais baixos da história, e a perspectiva de que a taxa SELIC continuará em baixa, tudo isso, aliado à necessidade habitacional no Brasil, garante a continuidade de nosso mercado, mesmo em época de pandemia.

Assim, a fim de garantir a normalidade do mercado, os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis também não podem parar. O conteúdo desta edição da Revista Cofeci é a prova mais contundente dessa mobilização. Ainda que sob todos os cuidados sanitários: uso de máscara, álcool em gel, distanciamento social e trabalho a distância, nossos Regionais continuam em plena atividade.

De nossa parte, não obstante toda a dificuldade imposta pelos sucessivos decretos editados pelo Governo do Distrito Federal, o COFECI continua dando apoio ao trabalho dos Regionais. Infelizmente, vários colegas Corretores de Imóveis, em todo o país, têm contraído o vírus, o que lamentamos profundamente e nos impõe, ainda, maiores cuidados. Mas estamos seguros de que Deus continua no comando. Em breve, estaremos livres dessa pandemia.

Boa leitura!

João Teodoro da Silva
Presidente

SISTEMA COFECI-CRECI: CONSELHO FEDERAL E CONSELHOS REGIONAIS DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Presidente

JOÃO TEODORO DA SILVA

Vice-presidentes

JOSÉ AUGUSTO VIANA NETO

MANOEL DA SILVEIRA MAIA

Diretores-tesoureiros

VALDECI YASE MONTEIRO

AIRES RIBEIRO DE MATOS

Diretores-secretários

SÉRGIO WALDEMAR FREIRE SOBRAL

VILMAR DA SILVA PINTO

VICE-PRESIDÊNCIAS ADJUNTAS:

OSCAR HUGO MONTEIRO GUIMARÃES

Assuntos Pedagógicos

CLAUDEMIR DAS NEVES

Fiscalização Nacional

MÁRCIO FERREIRA BINS ELY

Assuntos Legislativos

LUIZ FERNANDO PINTO BARCELLOS

Avaliações Imobiliárias

PASCHOAL GUILHERME DO NASCIMENTO

RODRIGUES

Assuntos Institucionais

DIRETORIAS ADJUNTAS:

MARIA DE FÁTIMA SILVEIRA FREIRE SOBRAL

Integração Feminina

EDINEIDE ALBUQUERQUE DE CARVALHO

Integração Feminina Adjunta

CELSO PEREIRA RAIMUNDO

Inovação e Tecnologia

RÔMULO SOARES DE LIMA

Contratos e Convênios

Endereço do COFECI em Brasília:

SDS, Edifício Boulevard Center, Salas 201 a 210

Fone: (61) 3321-2828 - Brasília - DF

www.cofeci.gov.br

Diretor Comercial: **George Duarte**

Jornalista responsável: **Ado Santos (mtb 5032/DF)**

Revisão Ortográfica: **Lorena Lôbo**

Colaboram nesta edição: **Assessorias de Comunicação**

dos Crecis de AL, BA, CE, DF, ES, GO, MA, MG,

MS, MT, PA/AP, PB, PE, PI, PR, RJ, RN, RO, RS,

SC, SE, SP e TO

revista@cofeci.gov.br

Acesse nossa Revista Digital:



A Revista do Cofeci é uma publicação do Sistema Cofeci-Creci. Não nos responsabilizamos pelas opiniões, ideias e conceitos emitidos por seus respectivos autores no conteúdo da revista. Esta publicação reserva-se o direito, por motivos de espaço e clareza, de resumir textos e artigos de autorias de terceiros.

TIRAGEM:

6.000 MIL EXEMPLARES



Revista do **COFECI**
Ano XIV - Número 52
Edição de março de 2021

Dicas

João Teodoro da Silva **pg. 6**

Artigo

O dia do Fico **pg. 8**

Pelos Crecis

CRECI-CE: produz revistinha em quadrinhos para a categoria **pg. 9**

CRECI-SP: Corretores recebem diplomas como avaliadores imobiliários **pg. 10**

Jucon e Cefisp apresentam produtividade de 2020 **pg. 11**

Departamento de Fiscalização comemora bons resultados em 2020 **pg. 12**

Conselhos profissionais participam de reunião sobre processos **pg. 13**

CRECI-DF: Conselho cria mecanismo para garantir qualificação, transparência e ética aos profissionais e imobiliárias **pg. 14**

Planejamento Estratégico

Gestão de Negócios **pg. 15**

CRECI-RS: Operação Veraneio **pg. 16**

CRECI-RS entrega denúncias ao Ministério Público Estadual **pg. 17**

CRECI-SC: Lugar de mulher é na corretagem imobiliária **pg. 18**

História e futuro **pg. 19**

iGlobal

Características do evento **pg. 20**

CRECI-PI: Exercício Ilegal da Profissão **pg. 21**

CRECI-RJ: Empreendedorismo foi destaque em evento do Creci-RJ **pg. 22**

Conselho registra crescimento da profissão mesmo na pandemia **pg. 23**

CRECI-PA/AP: A exemplo de sempre, continuam contando com o apoio do seu Creci **pg. 24**

Reuniões buscam tornar as relações profissionais mais facilitadas **pg. 25**

Capa

As mulheres vão à luta **pg. 26**

CRECI-AL: Creci firma compromisso semanal com a Prefeitura de Maceió **pg. 28**

CRECI-MG: Creci Minas renova convênio com Copasa **pg. 29**

Home Office

A jornada híbrida e suas consequências **pg. 30**

CRECI-GO: CRECI-GO amplia benefícios para a categoria **pg. 31**

CRECI-ES: A mulher no Mercado Imobiliário: conquistas e desafios **pg. 32**

Tributo

Tributo às Mulheres **pg. 33**

CRECI-BA: Bastidores do Creci Bahia **pg. 34**

CRECI-MA: Assis Cordeiro faz balanço positivo de visitas **pg. 35**

CRECI-TO: Irregularidade da profissão: Número de denúncias cresce via aplicativo de mensagens no Tocantins **pg. 36**

Tributo

Tributo ao Deputado Luiz Carlos Hauly **pg. 37**

CRECI-MS: Propaganda enganosa de empresas de consórcio é alvo de fiscalização conjunta entre CRECI-MS e Procon **pg. 38**

CRECI-PB: Rádio Creci-PB oferece música de qualidade e informação **pg. 39**

CRECI-PE: realiza concurso público **pg. 40**

Linha de Crédito

Nova Linha de Crédito Imobiliário da CAIXA **pg. 41**

CRECI-PR: Creci-PR inaugura escritório regional na cidade de Apucarana **pg. 42**

CRECI-RO: CRECI/RO lança sistema de atendimento online **pg. 43**

Educação Financeira

Ilacções econômicas de final de ano **pg. 44**

CRECI-SE: CRECI Sergipe intensifica ações de fiscalização em todo o estado **pg. 45**

Educação Financeira

Banco Central Autônomo ou Independente **pg. 46**

CRECI-RN: Creci empossa novos delegados no interior do RN **pg. 47**

CRECI-MT: TRT atende solicitação do CRECI e abre cadastramento para Peritos **pg. 48**

Reflexão

Vacinação na contramão da razão **pg. 49**

DISC

O teste DISC como mecanismo de vendas **pg. 50**

CRECI-SP

Corretores recebem diplomas como avaliadores imobiliários **pg. 10**



CRECI-RS

CRECI-RS entrega denúncias ao Ministério Público Estadual **pg. 17**



CRECI-SC

Lugar de mulher é na corretagem imobiliária **pg. 18**



De, João Teodoro da Silva



COFECI PREPARA DICAS DE CUIDADOS NA COMPRA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS QUE ESTÃO OCUPADOS



Muitas instituições bancárias e órgãos do governo têm anunciado a venda de seu patrimônio imobiliário. Há preços e condições atraentes, mas é necessário estar atento às peculiaridades, riscos e potenciais dores de cabeça na hora de tomar posse da nova propriedade. A seguir, dicas sobre o tema, elaboradas por nossa Equipe de Inteligência Imobiliária do Cofeci. Compartilhem as dicas com os colegas e consumidores. O corretor de imóveis é o profissional qualificado para ajudar o cliente nas distintas situações do mercado imobiliário.

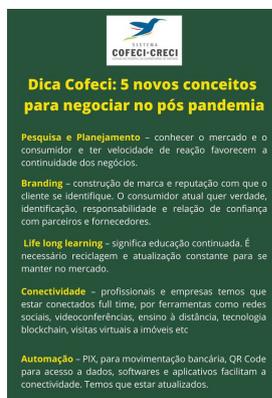
instituições bancárias e órgãos do governo têm anunciado a venda de seu patrimônio imobiliário. Há preços e condições atraentes, mas é necessário estar atento às peculiaridades, riscos e potenciais dores de cabeça na hora de tomar posse da nova propriedade. A seguir, dicas sobre o tema, elaboradas por nossa Equipe de Inteligência Imobiliária do Cofeci. Compartilhem as dicas com os colegas e consumidores. O corretor de imóveis é o profissional qualificado para ajudar o cliente nas distintas situações do mercado imobiliário.

PROGRAMA "É DE CASA" DESTACA O CORRETOR DE IMÓVEIS E VALORIZA A PROFISSÃO



O programa, dedicou reportagem especial ao corretor de imóveis. O conteúdo valorizou a profissão pois mostrou todos os diferenciais que temos a oferecer para a sociedade.

Parabéns a todos os corretores de imóveis pelo relevante trabalho que realizam. A reportagem contou com a contribuição de profissionais na produção dos bastidores e também na entrevista que concedi. Agradeço ao programa, seus apresentadores, o produtor André Ladeira, e a toda a Equipe do Sistema Cofeci-Creci nas pessoas do diretor nacional de fiscalização, Claudemir Neves, e aos assessores Inácio Vale da Silva e Katia Cubel. Assista a íntegra da reportagem no link a seguir. Compartilhe-a para também valorizar nossa profissão. <http://clipping.cservice.com.br/.../44249357536331.mp4>



5 NOVOS CONCEITOS VÃO IMPULSIONAR NEGÓCIOS NO PÓS PANDEMIA

Este período de desafios e de mudanças nos traz novos modelos. Segundo Marcelo Amoedo, no blog Insight, teremos que “saber negociar diferente” de agora em diante. A seguir, dicas dadas pelo especialista em palestra on line que assisti no final de semana e que compartilho a seguir.

SISTEMA COFECI-CRECI ASSINA MANIFESTO DO SETOR PRODUTIVO SOLICITANDO AÇÕES GOVERNAMENTAIS

PRIORIDADE AOS BRASILEIROS



Setores e entidades que integram o mercado imobiliário se uniram para produzir o manifesto “Prioridade aos Brasileiros”. O documento solicita aos Três Poderes da nação, providências que são urgentes, e que cabem aos gestores públicos. Entre elas a urgente imunização da população contra o Covid-19, ajuste fiscal, respeito ao teto dos gastos públicos. O Sistema Cofeci-Creci é signatário do documento.



LIVES PRODUZEM CONHECIMENTOS, INFORMAÇÕES E CONTEÚDOS DE QUALIDADE

Tive a oportunidade de participar de uma live com Pedro Cunha, sobre expectativas para o setor imobiliário. As lives são um legado dos novos

tempos, uma alternativa produtiva ao distanciamento social e à nova cultura digital que estamos vivenciando. Lives são oportunidades muito democráticas que temos para produzir conteúdo, difundir informações, compartilhar conhecimentos e prestar serviços aos nossos colegas, corretores de imóveis e a toda a sociedade. Que tenhamos muitos encontros on line e, assim que possível, presenciais também.

CIDADE 15 MINUTOS É TENDÊNCIA EM PLANEJAMENTO URBANO E PODE FAVORECER O CORRETOR DE IMÓVEIS NO ATENDIMENTO AO CLIENTE



Tendência mundial, Cidade 15 Minutos é um conceito de planejamento urbano em que o cidadão irá levar, no máximo, 15 minutos para chegar a qualquer lugar em que precise ir. O deslocamento poderá preferencialmente ser feito a pé ou de bicicleta. É um elemento para

agregar qualidade de vida aos usuários dos equipamentos públicos. Para o corretor de imóveis, conhecer essa tendência significa assessorar seu cliente na escolha de imóveis que se encaixam nesse padrão, especialmente para aqueles que, de agora em diante, vão trabalhar desde casa. No link a seguir, íntegra de artigo que escrevi sobre o tema, para compartilhar com vocês.

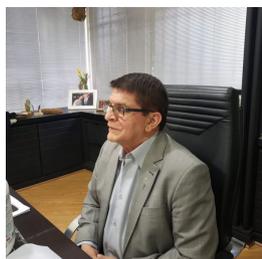
PARABÊNS AOS AGENTES DE FISCALIZAÇÃO DO SISTEMA COFECI-CRECI

- Meu respeito e cumprimentos aos



agentes de fiscalização do Sistema Cofeci-Creci. Vocês contribuem com a ética, a integridade e a segurança jurídica do mercado imobiliário. Parabéns!

TV GLOBO PREPARA REPORTAGEM SOBRE A PROFISSÃO DE CORRETOR DE IMÓVEIS



Concedi uma entrevista virtual para a TV Globo sobre a profissão de corretor de imóveis no Brasil. A reportagem especial está prevista para mostrar a importância da nossa profissão para a sociedade. Assim que marcarmos a data para veiculação da re-

portagem, avisaremos a todos para acompanhar a exibição. Atualmente, somos cerca de 400 mil corretores de imóveis no Brasil. Somos o segundo maior mercado para corretores de imóveis do mundo. Orgulho em ser corretor de imóveis.

SETOR IMOBILIÁRIO DEVE CRESCER MAIS QUE A ECONOMIA EM 2021

Estudo de entidades do setor aponta que o mercado imobiliário deve crescer 4% em 2021. Já o crescimento da economia como um todo, o PIB do Brasil está estimado em 3% para este ano, de acordo com o Banco Mundial. A notícia é positiva, pois indica que o movimento atual se manterá nos próximos meses.



Imagem: Jornal Imobiliário

IMÓVEL NA PRAIA PODE SE CONVERTER EM LOCAÇÃO PERMANENTE



O cancelamento do Carnaval e os impedimentos sanitários para deslocamentos e viagens têm interferido nas taxas de ocupação dos imóveis por temporada. Esses imóveis podem passar à locação permanente,

como residência principal de seus ocupantes. Segundo o DataStore, a casa de praia está se transformando na residência de muitas famílias. Regiões como Torres e Capão Redondo (RS), Balneário Camboriú, Itapema e Itajaí (SC), litoral norte (SP), litoral sul do Rio e praias na Linha Verde baiana são os locais mais procurados para essa finalidade. Como estamos em tempos de mudanças e adaptação, e se trabalha de qualquer lugar, é tempo de pensar em como converter os imóveis em novas formas de renda.

IMÓVEIS RESIDENCIAIS E AS PROJEÇÕES DE BILL GATES PARA O PÓS PANDEMIA

SISTEMA COFECI-CRECI

O novo normal, segundo Bill Gates

1. Reuniões remotas serão normalizadas
2. Os softwares terão melhorias significativas
3. As empresas poderão dividir um escritório
4. Poderemos morar em lugares diferentes
5. Menos colegas de trabalho e mais vizinhos
6. As coisas não vão voltar totalmente ao normal por muito tempo
7. A próxima pandemia terá menos impacto

<https://bsbtimes.com.br/2021/02/11/o-novo-normal-segundo-bill-gates/>

dos visionários do nosso planeta. Os imóveis comerciais serão ressignificados.



O DIA DO FICO

“Se é para o bem de todos e felicidade geral da Nação, estou pronto. Digam ao povo que fico”. Com esta frase, segundo os historiadores, dita em 9 de janeiro de 1822, aos quase 23 anos, D. Pedro de Alcântara, Príncipe Regente, contrariando a Corte Portuguesa, decidiu permanecer no Brasil. Em dezembro de 1821, sob o pretexto de que precisava concluir seus estudos acadêmicos, o Príncipe fora chamado de volta a Portugal. O episódio, conhecido como “Dia do Fico” marcou o início do movimento pela independência do Brasil.

Em novembro de 1807, a família real portuguesa fugiu do país diante de sua iminente invasão pelas tropas francesas, que tencionavam aprisionar D. Pedro, Príncipe herdeiro do trono português. Napoleão já capturara o Príncipe das Astúrias, herdeiro do trono espanhol, estratégia que lhe garantiu a substituição do Rei da Espanha por um aliado político, seu primo. Portugal seguiria idêntico destino. Por isso, era importante garantir a liberdade da família real, em especial do Príncipe herdeiro e, assim, a continuidade da Corte.

A família real aportou em Salvador, BA, em 22 de janeiro de 1808. Permaneceria no Brasil até 26 de abril de 1821. No ano anterior, na cidade do Porto, um movimento liberal liderado por militares espalhar-se rapidamente por várias regiões, chegando à capital do país, Lisboa. A revolução conquistara apoio de importantes extratos sociais, como o exército, a burguesia, o clero e a nobreza, colocando em risco a Monarquia. Era fundamental que o Rei D. João VI, no Brasil desde 1808, retornasse ao país.

Todavia, a exemplo de Espanha, Grécia e cidade de

Nápoles, Portugal não resistiu à revolta. Sucumbiu ao liberalismo e ao Legislativo. A fim de enfrentar a crise em que se encontrava, garantiu alguns direitos aos cidadãos e transformou-se em monarquia constitucional. O retorno de D. João não conseguiu reverter a situação. Entretanto, se Portugal se tornara liberal para seu povo, o mesmo não ocorreria em relação aos brasileiros. A revolução portuguesa, ao contrário, ansiava pelo retorno do Brasil ao colonialismo, em total retrocesso de sua condição de Reino Unido.

O jovem regente era pressionado por sua família a retornar a Portugal. Mas nossas elites rurais, temendo perder as liberdades comerciais conquistadas com a vinda da família real, insistiam na permanência de D. Pedro no Brasil. O Príncipe, influenciado por sua esposa, D. Leopoldina, e por José Bonifácio, considerava a possibilidade de afastar-se da Corte. Sua decisão foi influenciada por mais de oito mil assinaturas reivindicando sua permanência, apresentadas pelo então presidente do Senado, José Clemente Pereira.

A partir do Dia do Fico, D. Pedro assumiu poder total no Brasil. Em 7 de setembro de 1822, declarou nossa independência e fundou o Império brasileiro. Na estruturação política e administrativa do país, a Assembleia Constituinte foi dissolvida pelo Imperador que, de sua própria concepção, outorgou a primeira Constituição do Brasil, em 1824. A inédita Carta contemplou os poderes Legislativo, Executivo e Judiciário, mas também criou o Poder Moderador que, na verdade, centralizou todo o poder nas mãos do Imperador.

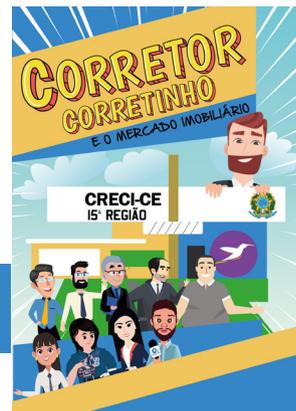
João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci

CRECI-CE

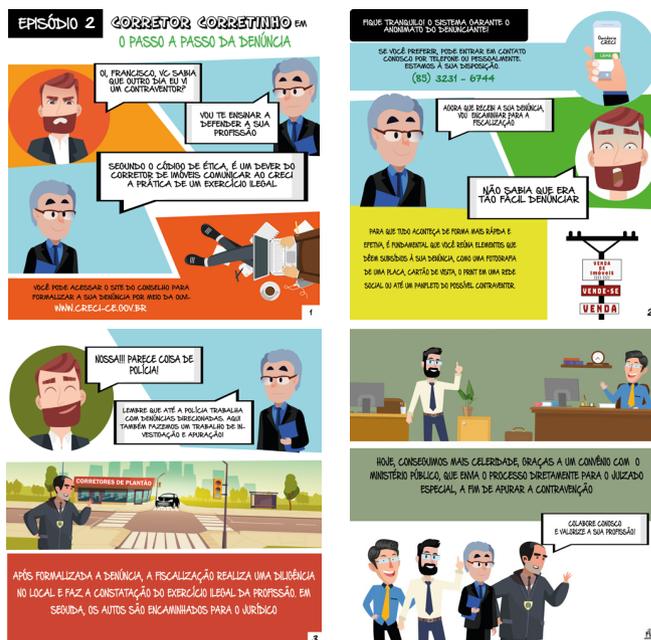
Por: Mirelle Costa
Fotos: CRECI-CE

CreCI Ceará produz revistinha em quadrinhos para a categoria



Sabemos que não basta transmitir uma mensagem, é fundamental se fazer compreendido. A gestão 2019-2021 do CreCI Ceará executou diversas ações para uma comunicação mais eficaz com os corretores de imóveis. A assessoria de comunicação e marketing do conselho produziu uma revistinha em quadrinhos com dezesseis páginas sobre a importância da autarquia federal para a sociedade. No primeiro episódio, o personagem escolhido, o “Corretor Corretinho”, vende uma casa para um cliente e explica, de uma forma leve e empática, a relevância do corretor de imóveis para uma transação imobiliária segura. No segundo episódio, o personagem leva o amigo Beto até o CreCI Ceará para receber todas as informações necessárias para ser um corretor de imóveis. A primeira informação que recebe é que o corretor precisa ter registro profissional no CreCI e que o Conselho, sendo uma autarquia federal, não é assistencialista, portanto, não pode conceder benefícios aos corretores de imóveis, porém, por meio de parcerias, cursos e palestras são ofertados regularmente à categoria, assim como descontos para compras e serviços em empresas conveniadas. No terceiro episódio, nosso protagonista vai fazer uma denúncia de exercício ilegal da profissão por meio da ouvidoria. O ouvidor do Conselho, Francisco Ferreira, explica o passo a passo da denúncia a partir do momento em que as informações chegam até o setor e incentiva os profissionais do mercado imobiliário a colaborarem com o trabalho dos agentes fiscais ao denunciarem os contraventores. No terceiro episódio, um corretor de imóveis se surpreende ao saber que o presidente do CreCI paga a anuidade todos os anos. Na história em quadrinhos, Tibério Benevides explica que toda a diretoria e conselheiros precisam estar em dia com o tributo. Na fila do banco, o presidente ainda “puxa” conversa e convida o corretor de imóveis a assistir as sessões plenárias, que são públicas; como também participar das comissões. Nessa conversa, aproveita para explicar que o trabalho da diretoria e dos conselheiros é honorífico, ou seja, eles não ganham salário. No fim da história, o corretor de imóveis da história em quadrinhos se mostra surpreso ao saber que todas as compras do CreCI são realizadas mediante licitação e que o Conselho presta contas ao Cofeci e ao Tribunal de Contas da União (TCU)

todos os anos. O último episódio mostra uma conversa entre Robson e Karine. Ele conta, entristecido, que entregou o seu imóvel ao porteiro do condomínio, que o causou muitos problemas, por não ser um profissional habilitado. Karine alerta o amigo que, para vender ou alugar um imóvel, o mais indicado é procurar um corretor de imóveis. “Transformamos os funcionários e colaboradores em avatares. São eles que protagonizam a maioria dos episódios. A estratégia humaniza as histórias e aproxima o roteiro que produzimos do nosso público alvo. O material foi inteiramente pensado e produzido pelo setor de comunicação do Conselho. A arte e a diagramação da revistinha foram realizadas pela publicitária Nyna Sany. Vale ressaltar que os setores de fiscalização, ouvidoria, secretaria, superintendência e assessoria jurídica se envolveram com os conteúdos”, explica Mirelle Costa, jornalista que coordena o setor de comunicação e marketing do CreCI Ceará e ficou responsável pela produção do roteiro. Para ler a revistinha em quadrinhos, acesse o site do creci: www.creci-ce.gov.br.



Corretores recebem diplomas como avaliadores imobiliários

Duas solenidades virtuais marcam a conclusão do curso PROECCI – Programa de Educação Continuada ao Corretor de Imóveis, com a entrega, de certificados aos participantes aprovados como avaliadores imobiliários.

As reuniões foram realizadas em dezembro, conduzidas pelo presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, que parabenizou os diplomados pelo empenho na capacitação profissional. “A atividade do corretor de imóveis implica a correta valoração das propriedades, permitindo que as transações sejam efetivadas de forma justa para

as partes envolvidas. E o PROECCI aprimora o conhecimento, gabaritando o profissional a também avaliar imóveis para órgãos públicos, prefeituras e demais entidades que busquem a transparência em sua administração.”

Os corretores que receberam seus certificados foram aprovados no exame final do curso, organizado pelo CRECISP em novembro. Na ocasião, 1.407 alunos haviam sido convocados e 793 realizaram a prova, que exigiu bastante atenção dos participantes: apenas 485 foram aprovados. Os demais terão que aguardar uma nova oportuni-

de para tentar obter o diploma de conclusão.

Além de São Paulo, o curso PROECCI também foi disponibilizado a profissionais de todo o Brasil, na modalidade EaD, e permite a inscrição no Cadastro Nacional de Corretores de Imóveis do Cofeci. O conteúdo foi reformulado e atualizado com informações relevantes sobre legislação, relações humanas, documentação e, principalmente, o passo a passo para a elaboração do PTAM – Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica.



Por: Assessoria de imprensa CRECI-SP
Fotos: CRECI-SP

Jucon e Cefisp apresentam produtividade de 2020

Falar em produtividade em um ano como o de 2020 é, sem dúvida, lidar com dados que não encontrarão parâmetros de comparação. Tivemos uma sequência de fatos que nos colocou desafios novos, como aprender a lidar com a tecnologia, realizar reuniões virtuais, aceitar assinaturas digitais, dentre muitas outras inovações em nosso cotidiano.

Para os membros que compõem as comissões e grupos de trabalho do CRECISP não foi diferente. Grande parte desses profissionais cumpria um ritual estabelecido de se sentar em torno de uma mesa, com os demais colegas, e passar algumas horas discutindo processos e estabelecendo penalidades, quando fosse o caso. Em poucos meses, tudo foi substituído por telas de laptops e celulares.

Outros integrantes de grupos ligados à área social, encontraram mais dificuldades nas arrecadações, campanhas e, principalmente, na entrega de doações, por conta do rígido isolamento social estabelecido no início da pandemia no País.

Mesmo assim, a resiliência e perseverança desses corretores foi fundamental para a continuidade das ações desenvolvidas ao longo de 2020.

A gestão administrativa do Conselho, por exemplo, não apresentou defasagens e o CRECISP conseguiu manter em dia a análise de processos de inscrição e, especialmente, os disciplinares. Pode-se afirmar que foi uma verdadeira maratona de videoconferências, em que os membros das comis-

sões se superaram no empenho e comprometimento.

A Cefisp, Comissão de Ética e Fiscalização Profissional, esteve de prontidão, com atividades em todas as delegacias do Estado, e realizando dezenas de sessões de julgamentos de processos oriundos das diligências feitas pelos analistas de conformidade do CRECISP.

Ao longo das fiscalizações, foram emitidos autos de constatação e verificadas possíveis irregularidades. As infrações foram encaminhadas, então, à Cefisp, que analisou, julgou e determinou penalidades. As comissões que atuam nas delegacias regionais do Interior e Litoral de SP julgaram, em sua maioria, autos de infração pela facilitação ao exercício ilegal da profissão, aplicando quando constatada a culpa, penalidades de censura e multa ao facilitador.

Ficaram destinados às comissões da Capital, os julgamentos de processos provenientes das demais atuações e de denúncias encaminhadas ao Conselho.

Em 2020, a Cefisp de Ribeirão Preto liderou o ranking com a maior quan-

tidade de processos julgados: 395. Ao todo, as comissões do interior e litoral julgaram 4.449 processos, que foram somados aos 1.926 analisados pelas quatro comissões lotadas na Capital, totalizando 6.375 processos.

Outra equipe que merece destaque é a de componentes da Jucon – Junta de Conciliação. O principal objetivo do trabalho realizado por esses membros é a pacificação dos litígios que envolvam o mercado imobiliário, promovendo acordos entre as partes.

Em doze meses, as Juntas que integram as delegacias regionais realizaram 95 audiências de conciliação que, somadas às 29 da Capital, totalizam 124 sessões em 2020.

Segundo o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, essa participação espontânea dos corretores foi essencial em um cenário como o do ano passado. “Os membros não mediram esforços em auxiliar o Conselho e, com isso, beneficiar toda a categoria. Estamos muito satisfeitos com os resultados obtidos e agradecidos pelo trabalho dos colegas.”



Departamento de Fiscalização comemora bons resultados em 2020

Não foi apenas o Setor de Atendimento do CRECISP que passou a desenvolver suas atividades online. O isolamento social não impediu que o Departamento de Fiscalização continuasse intensificando seus trabalhos e mantendo a segurança e a tranquilidade dos negócios imobiliários em todo o Estado.

No início da pandemia, todos os analistas de conformidade passaram por treinamento para se adaptarem a uma nova modalidade de fiscalização. E aos poucos, o trabalho das equipes foi sendo desenvolvido por videochamada, com toda a segurança e a praticidade que a tecnologia pode oferecer.

A fiscalização do CRECISP tornou-se, então, híbrida, já que as diligências presenciais também não foram abandonadas.

Além da análise de documentos e da checagem para determinar a regularidade dos inscritos, os analistas realizaram pesquisas nas principais redes sociais, sites de classificados e

portais, para a identificação de pseudocorretores anunciando indevidamente e de profissionais com publicidades irregulares.

Todas as denúncias apresentadas nesse sentido mereceram atenção especial por parte do CRECISP, haja vista que, ao longo da pandemia, aumentou muito a utilização da internet para a divulgação de imóveis.

Mesmo tendo sido um ano atípico, os resultados apresentados pela Fiscalização do CRECISP em 2020 mostram que o Conselho se mantém alerta e pronto para coibir a ação de pessoas não credenciadas no mercado, que podem trazer sérios prejuízos à população.

Os analistas realizaram 33.121 diligências a escritórios e imobiliárias, emitindo 161.338 autos de constatação. Dentre esses, foram 2424 autos de infração e 1.401 autos de constatação de exercício ilegal da profissão em todo o Estado.

Além disso, os analistas participaram de operações conjuntas com agentes do Condema e apoio das polícias Militar e Ambiental, nos municípios de Hortolândia e Santa Isabel, no interior de São Paulo. Essas ações culminaram com o flagrante de pessoas sem inscrição no CRECISP, intermediando a venda de lotes irregulares em áreas de proteção ambiental.

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, esse trabalho foi fundamental, especialmente por conta do uso intensivo da internet, devido ao isolamento social da pandemia. “Os analistas desenvolveram estratégias que conseguiram evitar que pessoas de má-fé se aproveitassem do momento para negociar propriedades inexistentes ou se fazerem passar por profissionais do mercado. Temos certeza de que daremos continuidade a essas fiscalizações online, mesmo depois que as atividades retornarem ao presencial, pelos bons resultados obtidos.”



CRECI-DF

CRECI-DF: Conselho cria mecanismo para garantir **qualificação, transparência e ética aos profissionais e imobiliárias**

As ações desenvolvidas preveem mais eficiência aos corretores de imóveis e imobiliárias e mais segurança aos clientes do mercado imobiliário local

Atento as mudanças comportamentais dos clientes do mercado imobiliário, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis da 8ª Região – Distrito Federal (CRECI-DF) tem criado mecanismos para profissionalizar os corretores de imóveis e contribuir para mudança de posicionamentos de empresas imobiliárias da capital federal, na busca pelo fazer certo seguindo as normas éticas da profissão.

A qualificação dos profissionais é um dos pilares do CRECI-DF, cursos e palestras são disponibilizados aos corretores de imóveis que buscam se especializar em áreas do setor. Uma das formações mais procuradas é na área de Avaliação de Imóveis, pelo EaD CRECI, que em fevereiro de 2021 certificou 38 profissionais. “Estamos atentos as atualizações dos profissionais imobiliários e isso que faz com que extrapolamos as nossas prerrogativas legais que é a de disciplinar e fiscalizar, contudo oferecemos cursos e palestras que vão de encontro ao anseio de cada profissional e do mercado imobiliário”, afirmou o presidente do CRECI-DF, Geraldo Nascimento.

De acordo com o primeiro secretário, Diego Gama, a profissionalização é de grande importância para que o corretor se destaque no mercado de imóveis. “O bom corretor tem que estar sempre atento ao aprendizado. O perfil do corretor de hoje é aquele que já tem uma formação superior, ou seja, ele agrega uma formação de outra área, é um advogado e corretor de imóveis,

médicos que são corretores, ex-delegados de polícia que são corretores de imóveis, então o corretor tem uma formação abrangente e continuada e isso se faz importante aos profissionais que desejam sucesso na profissão”, afirmou.

Outro mecanismo importante que o CRECI vem adotando nesta gestão é a de integridade, ou seja, fazer certo do jeito certo, seguindo as legislações vigentes. Em 2019, o CRECI-DF foi pioneiro no segmento de Conselhos de classe a constituir a Coordenadoria de Gestão de Riscos e Integridade (CGRI) com a confecção do Manual de Ética e Conduta para funcionários e conselheiros. Agora o objetivo é passar o modelo de excelência em trabalho ao público para as imobiliárias do DF, com o lançamento do Guia de Integridade Imobiliária e o Selo Imóvel + Integridade. “Estamos em fase inicial com as primeiras imobiliárias se escrevendo. Nosso objetivo é dar destaque aquelas empresas que trabalham com integridade, são contra a corrupção e que possuem um trabalho transparente.”, disse Geraldo Nascimento.

De acordo com os gestores, o Selo Imobiliário proposto pelo CRECI-DF é tecnicamente uma vertente de compliance que será levado as imobiliárias, sendo o CRECI-DF o primeiro

Por: Assessoria de imprensa CRECI-DF
Fotos: CRECI-DF



Conselho profissional e a quarta entidade da administração pública federal do Brasil a lançar um selo de integridade para o mercado, ao lado da CGU, Ministério da Agricultura e Ministério da Infraestrutura. E o primeiro secretário destacou o porquê de o projeto abranger as empresas e não as pessoas. “A gente muda comportamentos por instituições, já que as pessoas passam, mas as instituições ficam! Daqui algum tempo as pessoas não vão saber quem foi Steve Jobs, mas com certeza saberão o que é a Apple, por isso que mudar paradigmas começa por mudar instituições”, disse Diego Gama e acrescentou que é preciso colocar as empresas na escravidão das boas práticas para que ela mude toda uma estrutura de mercado “combatendo a corrupção, trabalhando fortemente no atendimento adequado com respeito as normas éticas, e agindo de forma profilática e antecipadamente conduzindo os profissionais para um compromisso ético” finalizou.



Todas as informações sobre o Guia de Integridade e o Selo Imóvel + Integridade estão no site do CRECI-DF (www.crecidf.gov.br)

GESTÃO DE NEGÓCIOS

Esta semana, tive o privilégio de assistir a uma rápida palestra *online*, de cerca de dez minutos, proferida por Marcelo de Amoedo, especialista em gestão empresarial, marketing e negociação, do blog INSIGHT. O tema foi relações negociais pós pandemia. Segundo ele, o sucesso negocial nos tempos atuais implica **saber negociar diferente**. Trata-se de gerenciamento de crise e remodelação do planejamento estratégico. Ninguém tinha a menor ideia do que aconteceria no ano de 2020. Não havia como prever uma pandemia, mas aconteceu. E agora? Amoedo aponta cinco novos conceitos negociais que merecem toda a atenção de quem quer ter sucesso como empresário ou como profissional. Vejamos ponto por ponto.



1. **Conectividade.** Os novos tempos exigem conexão absoluta. Temos de estar interligados *fultime*, com tudo e com todos, seja como empresa ou pessoa natural. As ferramentas tecnológicas disponíveis, como redes sociais, videoconferências, apresentações (artísticas, comerciais, industriais), congressos virtuais, *e-learning* (aprendizado pela internet), assinatura eletrônica, visitas virtuais a imóveis, tecnologia *blockchain*, tudo isso estava disponível, mas era pouco ou nada usado. Hoje, são o dia a dia negocial.

2. **Automação.** Essencialmente vinculada à conectividade, a automação é o que facilita o consumo da informação não apenas da mídia, mas também e principalmente sobre os produtos e serviços oferecidos. Os aplicativos de *software* são o que mais evidenciam a atualidade da automação. Com eles se contrata quase tudo: carros, comida, empréstimos, planos de saúde, etc. Mas há exemplos recentes e notórios pela abrangência de uso, como o PIX, sistema integrado de pagamento imediato, e o QRCode, que podem mostrar tudo sobre uma empresa, um profissional, um produto ou um serviço em minúsculo espaço impresso.

3. **Pesquisa e planejamento.** Conceito conjugado que sempre existiu e sempre foi importante para o sucesso empresarial e profissional, tornou-se diferencial durante a pandemia. Muitas empresas tiveram de mu-

dar seus processos de fabricação e também seus alvos de mercados. As indústrias de confecção, por exemplo, passaram a fabricar máscaras; as químicas, álcool em gel; os restaurantes adotaram o *delivery*. Tudo isso exigiu muita pesquisa de consumo e planejamento.

4. **Branding.** Palavra inglesa que, no jargão comercial, significa construção da marca. O consumidor atual quer verdade, identificação, responsabilidade e relação de confiança. Isso, no entanto, depende de um bom plano de *branding*, de construção de marca e imagem, empresarial ou profissional, que será o diferencial no processo de negociação. Campanhas de marketing têm de se preocupar fundamentalmente com a verdade da mensagem a ser transmitida.

5. **Life long learning.** Este termo inglês, que significa estudo continuado, tornou-se essencial para o sucesso empresarial ou profissional. Treinamento e aprendizado do pessoal da empresa ou do próprio profissional tem de ser contínuo. Já não bastam diplomas e formação clássica. Enfim, cada um dos itens anteriores (conectividade, automação, pesquisa e aprendizado e *branding*), exige reciclagem e atualização constante do conhecimento, sob pena de exclusão do mercado.

João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



OPERAÇÃO VERANEIO

Para proteger a sociedade contra fraudes e golpes imobiliários na temporada de verão a fiscalização do CRECI-RS realiza uma intensiva no Litoral Gaúcho, Costa Doce e Serra Gaúcha, com o habitual apoio da Brigada Militar. Os agentes fiscais visitam imobiliárias, plantões de vendas, feiras e investigam denúncias.

Operação Veraneio 2020/2021

Visitas Realizadas	4.249
Autos de Constatação	3.706
Notificações Expedidas	315
Autuações de Exercício Ilegal	413
Auto de Infração com Inscritos	887
Quantidade de Fiscais	12



Denuncie com agilidade no portal do Conselho
Acesse: www.creci-rs.gov.br/denuncia



PORTAL DA
TRANSPARÊNCIA

PORTAL DA TRANSPARÊNCIA CRECI-RS

Acesse as informações de despesas e receita da entidade no site www.creci-rs.gov.br

A cada três meses é divulgado um novo balanço com dados de como e onde foram realizados os investimentos do Conselho, com números da gestão de pessoal, licitações, contratos e despesas.

Cumprindo a Lei de Acesso à Informação (LAI-Lei nº12.527/2011) o CRECI-RS priorizou em 2016 a implementação do sistema operacional aprovado pelo COFECI-CRECI para divulgar informações financeiras e de gestão.

Por: Assessoria de imprensa CRECI-RS
Fotos: CRECI-RS



CRECI-RS entrega denúncias ao Ministério Público Estadual

O Presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis - 3ª Região -RS Márcio Bins Ely visitou a sede do Ministério Público no dia 27 de janeiro para a entrega oficial dos 232 autos de infração em forma de denúncia de pessoas que foram flagradas exercendo ilegalmente a profissão de corretor de imóveis em todo o Estado. Tais registros correspondem ao segundo semestre de 2020, que no total do ano encaminhou 634 casos de irregularidades.

O presidente foi acompanhado do coordenador do departamento de Fiscalização, Cleber da Costa Santos, e pelo consultor jurídico, Francisco Carlos Dornelles. A ação é decorrente de convênio firmado do Fórum dos Conselhos Profissionais com o Ministério Público Estadual (MPE) desde março do ano passado. “É uma forma de proteger a sociedade. São muitas famílias lecionadas com valores de caução, entre outros danos. Muitas vezes são valores que correspondem à economia de uma vida toda de uma família”, argumentou Márcio Bins Ely.

O Procurador-Geral de Justiça, Fabiano Dallazen, e o Secretário Geral do MPE, Júlio César de Mello receberam pessoalmente as denúncias e reiteraram a importância da parceria com o CRECI-RS. “Cobramos o cumprimento dessas regras e se deixarmos na informalidade perde-se o controle. É nosso papel ajudar nesse controle”, afirmou Dallazen.

O objetivo é reforçar e intensificar o combate ao exercício ilegal das profissões regulamentadas no Rio Grande do Sul. As autuações contra os falsos corretores serão encaminhadas para o centro de apoio da entidade que se manifestará produzindo uma orientação aos promotores de justiça. Após, serão encaminhadas às respectivas comarcas para que os promotores locais realizem os encaminhamentos legais.

As 634 denúncias são resultado do trabalho do departamento de fiscalização do CRECI-RS entre os meses de janeiro e novembro de 2020: “O número de autuações se mantém estável. O convênio com o Ministério Público proporcionou o maior número de denúncias contra o exercício ilegal da profissão,” concluiu Cleber da Costa Santos.



Lugar de mulher é na corretagem imobiliária

No mês que celebramos o Dia Internacional da Mulher, o CRECI/SC traça um perfil das profissionais neste mercado

Anualmente o Dia Internacional da Mulher, comemorado em 8 de março, relembra a luta pelos direitos das mulheres e reconhece o importante papel delas na construção de uma sociedade mais justa. No entanto, nos outros dias do ano, os desafios são muitos e constantes, exigindo muita força e responsabilidade desde cedo, com os estudos, com o trabalho, com a família e principalmente, com a economia do País.

Apesar da participação da mulher no mercado de trabalho no Brasil ter caído ao menor nível em 30 anos por causa da pandemia, elas ainda representam 46,3% da força de trabalho. No mercado imobiliário, este número também é significativo. **Segundo os dados apurados em dezembro pelo Sistema COFECI-CRECI, dos mais de 413 mil corretores de imóveis ativos, 34% são mulheres, ou seja, mais de 143 mil profissio-**

nais. Em Santa Catarina, cerca de 11 mil mulheres foram registradas no CRECI/SC, 27,5% do total de registrados.

E bons exemplos não faltam para inspirar mulheres a ingressar nesta área. Sandra Rogéria Martins Mostiack (CRECI/SC 8500-F) é 1ª Diretora-Tesoureira do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI/SC) e atua como corretora de imóveis há 23 anos. Ex-bancária, Sandra afirma não medir esforços para conquistar cada vez mais, o reconhecimento e o respeito da profissão junto à sociedade. “A minha maior meta é fazer com que mais mulheres participem das entidades de defesa da categoria. Infelizmente ainda encontramos dificuldades em um campo com tantos homens em posição de liderança”, alega.

Entretanto, a diretora reconhece que houve evolução. “No início, nem se podia cogitar a ideia

de uma mulher ser corretora de imóveis e com o passar dos anos, as coisas foram mudando, fomos abrindo e conquistando nosso espaço no mercado”, argumenta. Desde 2019, o CRECI conta com 14 mulheres em posição de liderança, entre diretoras, conselheiras e delegadas regionais.

Além disso, outras 51 trabalhadoras contribuem para a execução das funções do Conselho. “É muito importante a participação das mulheres em todos os setores, devemos nos unir sempre e ocupar mais espaço no mercado de trabalho, nas organizações, na política e nas universidades. Nosso valor está cada vez mais sendo reconhecido, mas isso precisa melhorar.”, define Shai Graeff, Diretora-adjunta de Comunicação e Assuntos da Mulher Corretora do CRECI/SC.



Sandra Rogéria Martins Mostiack é Diretora do CRECI e atua como corretora há 23 anos



Shai Graeff acredita que é fundamental a participação das mulheres em todos os setores



Ana Carolina Castro se apaixonou pela profissão e se credenciou ao CRECI em fevereiro

Por: **Camila Latrova**
Fotos: **CRECI-SC**



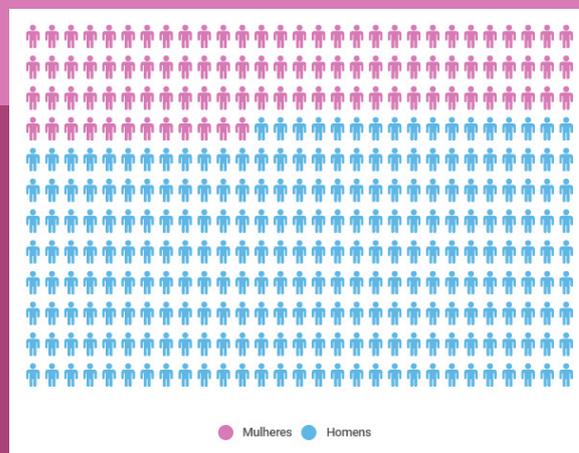
Mulheres na Corretagem de Imóveis

História e futuro

Até 1958, o Artigo 37 da Lei 556/50 proibia mulheres de exercerem a profissão de corretora de imóveis e somente graças à revogação feita na Justiça, elas passaram a ter o direito de atuar no mercado imobiliário. Em Santa Catarina, a primeira mulher registrada no CRECI/SC, sob o número 10F, foi Maria Cecília Andrade, em 1973. Além dela, Zali Lebarbenchon da Silveira também foi credenciada naquele ano.

De lá para cá esse cenário mudou. Somente em 2020 o CRECI/SC credenciou 1.047 corretoras, entre elas a portadora do CRECI 40.000-F, Carmen de Fátima Quintiliano. Em 2021, o ritmo de crescimento de profissionais mulheres é surpreendente: até metade de fevereiro, 127 corretoras foram credenciadas, entre elas, Ana Carolina Castro, que escolheu a profissão após trabalhar com telemarketing em uma imobiliária. “Fazia o agendamento de clientes para os corretores, comecei a acompanhar o dia a dia do escritório e me apaixonei. Gosto de trabalhar diretamente com pessoas, de conversar, de ter uma vida mais agitada, com direito a tudo o que a corretagem nos proporciona: autonomia, liberdade, fazer nosso próprio salário, expandir os horizontes de atuação, sem se limitar a uma cadeira de escritório e um computador para o resto da vida”, declara.

Ela também conta que logo após o credenciamento, já colocou as “mãos na massa”. “Estava



com todo o plano de ação desenhado e agora finalmente estou colocando em prática. Eu monto minha agenda da semana com os meus compromissos fixos, academia, curso, igreja e ao longo de cada dia vou encaixando as reuniões, os atendimentos, as visitas aos clientes. Para nós corretoras autônomas, organização é fundamental”, comenta.

Sobre os principais desafios da profissão para as mulheres, Ana destaca que apesar do mercado majoritariamente masculino, as profissionais vêm se aventurando e conquistando o seu espaço. “Ainda existe um certo preconceito, mesmo que isso seja de forma indireta. Por exemplo, alguns clientes ainda confiam mais quando um homem está à frente de uma negociação do que uma mulher. Então temos que buscar sempre nos posicionar, com ética e profissionalismo. Acredito que é preciso tornar a profissão mais igualitária, mas por meio das nossas atitudes, com o objetivo de se tornar uma autoridade no mercado”, conclui.



Estamos trabalhando, abrindo caminhos para **Você!!!**

www.iglobal.com.br



Excelentes palestras digitais ao vivo, de 20 minutos, para obter os melhores insights dos líderes icônicos da indústria, que compartilharão suas convicções pessoais e pensamentos sobre este novo mundo.

Esse foi o evento inaugural da Plataforma Online MIPIM, uma nova comunidade digital que reunirá as indústrias imobiliária e de tecnologia, durante todo o ano.

Características do evento

NETWORKING

Acesso a banco de dados global MIPIM & Propel para navegar e contato com participantes dos eventos e reservar reuniões online.

CONTEÚDO

Assistir sessões da conferência ao vivo ou sob demanda e se beneficiar de relatórios e estudos exclusivos do setor.

EXPOSIÇÕES

Descobrir novos serviços e produtos comerciais ou mostrar os seus com as páginas de exibição virtual.



Como participar no futuro?

O primeiro passo é ter sua imobiliária integrada à nossa plataforma www.iglobal.com.br, para poder divulgar sua carteira imobiliária em um dos maiores portais imobiliários do mundo e que alcança a média de mais de 50 milhões de visitas únicas/mês.

Isso lhe permitirá acesso à essa e à diversas janelas de treinamento e oportunidades, em um ambiente disruptivo, com lideranças mundiais da Indústria.

CONFERENCES & EVENTS PROGRAMME

Leaders' Perspectives Summit | by mipim

ONLINE NETWORKING & LOCAL EVENTS

THINK GLOBAL
MIPIM is global but MIPIM is also local. As concerns can differ from region to region, we create specific networking opportunities in France, USA, UK and Germany, to encourage local conversation and interaction between local communities.

Looking into the UK crystal ball
In this live panel webinar debate, MIPIM will be reaching for the crystal ball to predict the future of UK real estate. Investors, developers, brokers and other key players will throw caution to the wind with a 'young industry leader of today' on what the future will hold post Brexit and Covid-19.

FOCUS ON THE US SESSION
More details TBC

FOCUS ON GERMANY SESSION
More details TBC



Seguimos abrindo oportunidades para **Você!!!**

contato@iglobal.com.br - www.iglobal.com.br

CRECI-PI

Por: Maria Rawanna
Fotos: CRECI-PI

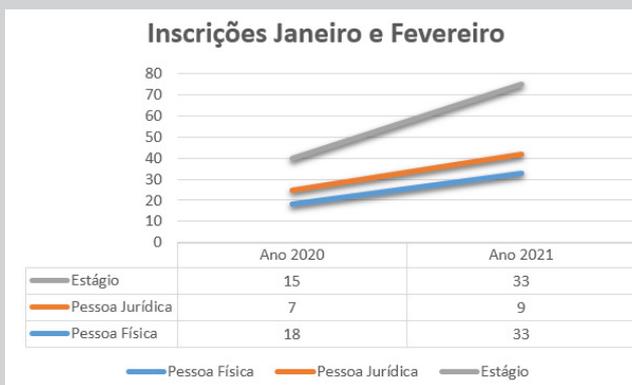


Exercício Ilegal da Profissão

Dr. Pedro Nogueira, juntamente com o Coordenador de Fiscalização Sr. Danyell Viana e a Assistente Administrativa do Conselho Srta. Layanne, estiveram presentes no dia 21/01 para protocolar 26 processos de Exercício Ilegal da Profissão oriundos dos autos lavrados pelos agentes fiscais desta autarquia, em defesa da Classe e da sociedade, compra, venda ou aluguel somente com Corretor de Imóveis devidamente regular.

Aumento de Inscrições em meio a Pandemia

A pandemia de covid19 trouxe muitos desafios para a sociedade, mas, possibilitou abertura de novos cenários, e o Mercado Imobiliário foi um dos setores que soube se reinventar e se desenvolver em meio a crise, com o medo da incerteza do futuro trouxe um aumento nas vendas e com este comportamento a procura por um bom negócio disparou, sendo assim diretamente relacionado com o aumento de inscrições.



Parceria CRECI-PI e BB



Fechamos parceria com o Banco do Brasil para pagamento da Anuidade do Corretor de Imóveis utilizando os pontos do programa "Pontos Pra Você". Agora o corretor pode

solicitar o ressarcimento em dinheiro de 100% do valor pago da Anuidade 2021.

A medida representa mais um avanço na defesa dos interesses dos Corretores de Imóveis ampliando o retorno que o sistema CRECI/PI traz para a vida de nossos profissionais imobiliários.

Palavra do Presidente



“
O melhor remédio é a prevenção.

Manter o cuidado com a saúde, o uso de máscara, a higienização constante das mãos, e o distanciamento social são extremamente importantes para não termos o caos na saúde e na renda da população.

Sejamos inteligentes nesse momento.
CUIDE DE SUA SAÚDE."

Pedro Nogueira

Presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Piauí

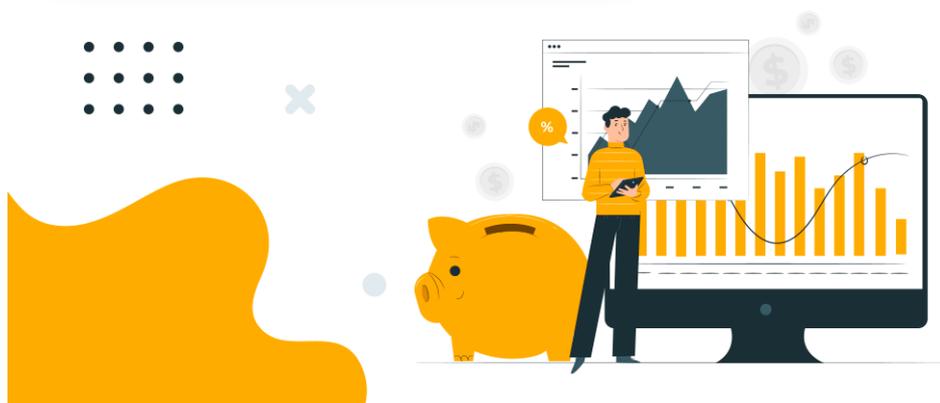




Semana do Corretor Empreendedor

De 23 a 26 de Fevereiro

Evento ao vivo e gratuito!



EMPREENDEDORISMO

foi destaque em evento do Creci-RJ

Em iniciativa inédita voltada para os profissionais que desejam empreender e montar a sua própria imobiliária, o Creci-RJ realizou de **23 a 26 de fevereiro** a **Semana do Corretor Empreendedor**. Foram quatro dias de palestras on-line e ao vivo. O evento foi gratuito e teve transmissão pelo canal TV Creci Rio, no Youtube.

No primeiro dia da programação, 23 de fevereiro, o Coordenador Regional do Sebrae, Eduardo Magalhães, abordou o tema “Gestão de Negócios: como realizar a gestão eficaz de uma empresa imobiliária”. No dia 24, o especialista Ronaldo de Andrade falou sobre “Dicas de Como Aumentar o Faturamento da Imobiliária de Maneira Saudável e Eficiente”. No dia 25, o doutor em Direito, Irapuã Beltrão destacou o “Direito Empresarial Aplicado às Imobiliárias: principais dicas e insights” e para encerrar o evento, no dia 26 de fevereiro, o CEO

e fundador da Datastore, Marcus Araújo, apresentou o tema “Meu Imóvel, meu mundo: o futuro contundente dos imóveis”.

Para o presidente do Creci-RJ, Manoel da Silveira Maia, a iniciativa teve grande importância para a categoria:

- Foi uma semana rica de conhecimento para os corretores de imóveis que desejam empreender e abrir a própria imobiliária. Para isso, o conhecimento é indispensável e a Semana do Corretor Empreendedor proporcionou informações relevantes e que farão a diferença no cotidiano do profissional.

O corretor de imóveis já está acostumado a acompanhar as iniciativas semanais e ao vivo da TV Creci Rio, com conteúdo relevante e de impacto para o aprimoramento da categoria. Acesse e confira todos os vídeos da TV Creci Rio: www.youtube.com/CreciRJoficial.

Por: Assessoria de imprensa CRECI-RJ
Fotos: CRECI-RJ

Conselho registra crescimento da profissão mesmo na pandemia

Mesmo em um ano marcado pela pandemia do **coronavírus**, a profissão de corretor de imóveis se destacou em 2020, atraindo novos profissionais com perspectivas positivas diante de um cenário tão conturbado. Prova disso é que o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci-RJ) registrou um aumento de **13%** no número de novos corretores no estado do Rio de Janeiro em 2020 (2.722) no comparativo com o ano de 2019 (2.405).

Se a comparação for com o ano de 2018 (2.188), o aumento é ainda maior: 24%, comprovando o bom momento da profissão. Mas o que tem atraído novos profissionais, até mesmo de outras áreas? Um dos fatores é a boa resposta do mercado imobiliário diante da pandemia. Os excelentes resultados do setor têm impulsionado o interesse pela profissão de corretor de imóveis. Porém, o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci-RJ), Manoel da Silveira Maia, destaca que é preciso se aprimorar, se dedicar aos estudos de forma constante e conhecer bem o mercado para alcançar o sucesso na profissão:

- O corretor de imóveis assessora o cliente em todas as etapas do negócio, da captação até a concretização da negociação. Dessa forma é necessário estar bem preparado, especialmente em relação à documentação para uma análise criteriosa, e assim transmitir segu-

rança e confiança ao cliente. O aperfeiçoamento contínuo é o caminho para o corretor de imóveis alcançar o sucesso.

De fato, a negociação imobiliária possui uma complexidade extrema que requer um profissional especializado e devidamente preparado para atender com eficiência as demandas da sociedade. Nesse sentido, o Creci-RJ com o objetivo de capacitar a categoria para os desafios do mercado imobiliário, mantém desde 2016 a Universidade Corporativa Creci-RJ, disponibilizando aos corretores de imóveis aprimoramento contínuo de forma gratuita com diferentes opções de cursos à disposição.

Outro destaque registrado e que já vem sendo uma constante no mercado imobiliário é a maior participação feminina na profissão de corretor de imóveis. Dos 2.722 novos profissionais em 2020, 1.234 são mulheres, representando cerca de **45%** dos novos corretores do último ano, porcentagem expressiva alcançada, mas que confirma uma tendência de crescimento com as porcentagens registradas nos últimos anos: 40% em 2018 e 42% em 2019.

Atualmente, a categoria de corretores de imóveis conta com mais de 50 mil profissionais ativos no estado do Rio de Janeiro.



Através das denúncias recebidas pelo Whatsapp, Fiscalização do Creci-RJ consegue combater com maior rapidez a ilegalidade na profissão. Qualquer dúvida estou à disposição!

Fiscalização tem novo número de Whatsapp



A Fiscalização do Creci-RJ conta agora com um novo número de Whatsapp para recebimento de denúncias contra o exercício ilegal da profissão.

Anote aí: (21) 99800-4882

As denúncias encaminhadas ao Conselho por parte da sociedade e dos corretores de imóveis contra os ilegais são de grande valia pois auxiliam diretamente na missão de retirar das ruas aqueles que não possuem a habilitação para exercer a profissão.

- Com as denúncias partindo da socie-

dade e da própria classe dos corretores de imóveis através dos canais disponíveis, principalmente pelo Whatsapp da Fiscalização, fica mais fácil da equipe de fiscalização detectar a ilegalidade e lavrar os autos. Atualmente as denúncias por falta de registro de incorporação ou ilegais são cumpridas imediatamente independente da região e 70 % das denúncias cumpridas acabam em lavratura dos autos por ilegalidade. Isso devido à materialidade e informações minuciosas repassadas pelos denunciantes – esclarece o chefe do setor de fiscalização do Creci-RJ, Marcus Limão.

A exemplo de sempre, continuam contando com o apoio do seu Creci

O Sistema COFECI-CRECI tem se destacado nacionalmente, através da diretoria e conselheiros do Conselho Federal, e regionalmente, com o apoio e desempenho dos CRECIs de cada região. A cada ano, os profissionais da corretagem de imóveis compreendem mais o papel do seu órgão de regulamentação e fiscalização do exercício profissional, desenvolvendo atividades que protegem o mercado para os corretores regulares, contra os irregulares. Procedimento que evita queimar a credibilidade da profissão e protege os clientes.

A presidência, diretoria e integrantes do Conselho do nosso CRECI estão permanentemente atentos a essa proteção e promoção dos profissionais em dia com suas anuidades. Neste novo ano, estaremos ainda mais empenhados nessa tarefa, honrando cada vez mais a confiança de todos no trabalho que o CRECI desenvolve. O "banner" acima será uma das novas armas a serem utilizadas, no Pará e no Amapá, principalmente nas localidades onde a atividade imobiliária é mais atrativa aos aventureiros, em prejuízo aos profissionais.



Por: Assessoria de imprensa CRECI-PA/AP
Fotos: CRECI-PA/AP

Reuniões buscam tornar as relações profissionais mais facilitadas

A diretoria do CRECI regional, liderada pelo presidente Jaci Colares, tem se empenhado pela facilitação das relações profissionais entre os corretores de imóveis e as entidades relacionadas às atividades de compra e venda do mercado imobiliário, em especial na formalização de documentos e cumprimento das particularidades jurídicas e tributárias.

Logo após a posse da nova gestão na Prefeitura de Belém, expediente encaminhado ao prefeito Edmilson Rodrigues aguarda resposta que facilite a tramitação de processos de regularização e recolhimento de tributos, no que as transações imobiliárias têm participação significativa.

No último dia 28 de janeiro, foi realizada na sede do CRECI uma reunião com os representantes do Cartório do 2º Ofício de Registro de Imóveis, sob o comando do presidente Jaci Colares e a participação dos diretores Maria Luisa Mendes Carneiro, vice-presidente; Eliana Pureza Machado, secretária; Marlene Felipe Assunção, tesoureira; Olaíno Coelho da Mota, Adjunto de Fiscalização. Clélio Domingos Sidonio Miranda, Adjunto de Eventos; conselheira Eulália Caldas Lopes; membros do CEFISP e da COAPIN, respectivamente Maria Isaura Alencar e Rogério Lima Colares, representando o Cartório, os funcionários Cinthia Macedo, Marlon Lucas e Flávio Heleno Pereira da Sousa. O vídeo da reunião poderá ser assistido no portal do CRECI-PA/AP.

Participaram, ainda, o delegado/representante de Parauapebas, William Delon Campos de Castro, assessorados pelo advogado do

CRECI-PA, Firmino Gouveia dos Santos. Como estavam presentes na ocasião, também acompanharam a reunião os corretores cristiano Mota, Aline Gonçalves Gibson e Franciane Lomber. Foi apresentada pelos dirigentes do CRECI pauta de questões constantes de: Atendimento ao Corretor de Imóveis; Prazo de

entrega de Documentos Check-list de documento; Pesquisa Fundiária; Averbação; Nota de Análise; Certidão de Duplicidade da Matrícula; Informação; Não Cumprimento dos Prazos do protocolo; Análises sucessivas com diferentes exigências; Excesso de exigências, pleitos que os cartórios prometeram resolver.





*Dia Internacional da Mulher
parabéns especial às
Corretoras de Imóveis*

As mulheres vão à luta

Entre a casa, o trabalho e a família,
as corretoras de imóveis mostram
sua garra e competência profissional.

Demorou um certo tempo até que o mercado imobiliário se desse conta da importância da presença feminina nessa atividade. A mulher tem uma participação fundamental na escolha do imóvel e há muito, felizmente, se quebrou o paradigma de que a mulher não sabe tomar decisões.

Nos últimos cinco anos, somente o Estado de São Paulo recebeu, em média, 3.700 novas corretoras a cada 12 meses, que se somam a um contingente cada vez maior de profissionais capacitadas, ingressando no mercado imobiliário paulista.

Essa realidade também se repete em outros Estados, refletindo o crescente interesse das mulheres pela corretagem de imóveis, seja em busca de satisfação pessoal, da conquista de uma boa rede de contatos ou, especialmente, de bons ganhos financeiros.

Segundo dados do Sistema Cofeci-Creci, somente nos últimos 10 anos, o número de corretoras aumentou 144%! Em dezembro de 2020, os dados apurados pela Diretoria Nacional de Fiscalização do Sistema demonstraram que a presença feminina na profissão de corretor de imóveis é de 29%, em um universo de 413.861 profissionais.

No entanto, nem sempre foi assim. Se hoje a mu-

lher comemora suas conquistas diárias e ganha respeito na atividade, até o final da década de 50, apenas homens podiam intermediar a venda e locação de casas e apartamentos.

E mesmo que, em alguns casos, esse preconceito persista, vale lembrar que o talento, a disciplina e a dedicação – características inerentes de boa parte das mulheres – têm ajudado muito a superar esse cenário.

Elas são mães, esposas, psicólogas, professoras, enfermeiras... A jornada das corretoras não se limita à atuação no mercado imobiliário. É preciso vencer desafios novos em questões que se sobrepõem, sem deixar passar nenhuma atribuição que lhes é imposta.

Não raras são as vezes em que falta tempo para os filhos, para a casa e para si próprias. Mas a recompensa vem nos novos clientes conquistados e na concretização dos sonhos de muitas famílias.

Por serem autônomas, em sua maioria, as mulheres corretoras estão inseridas em um cenário ainda mais turbulento no que diz respeito a direitos trabalhistas. Não há licença maternidade, não há estabilidade ou auxílio-creche para os filhos e ainda é preciso convi-

ver com o medo do assédio – seja pelo empregador, seja pelo cliente.

O trabalho em dobro não garante as mesmas condições salariais dos homens, mas também não as faz desistir da chance de trilhar uma carreira brilhante. De acordo com a Pesquisa “Panorama Mulher” do Insper em parceria com a Talenses, de 2020, ainda há um longo caminho a percorrer para que a mulher tenha a devida valorização profissional.

Segundo esse levantamento, a probabilidade de uma mulher ser presidente de uma empresa brasileira, atualmente, é 50% menor do que ser diretora ou 60% menor do que ocupar um cargo de vice-presidência. Além disso, em média as mulheres ocupam somente 19% dos cargos de liderança nas empresas. Fica latente o fato de que políticas mais igualitárias de gênero são mais do que necessárias para que se possa chegar a um maior número de mulheres em cargos de liderança, em empresas dos mais diversos setores.

Mesmo assim, o espírito empreendedor passou a fazer parte da vida de muitas profissionais. Foram surgindo nomes de destaque no mercado, como os de Valentina Caran – a Rainha da Paulista - e de

Renata Vieira, que se tornou uma das principais corretoras de imóveis brasileiras da costa leste dos EUA. Elas e muitas outras, com certeza, comprovam que, aos poucos, o mundo corporativo está deixando o machismo de lado e valorizando o lado feminino da profissão.

Cenas de novela, com corretoras sendo retratadas como profissionais mais interessadas em fazer “programas” que vender imóveis, felizmente, estão ficando pra trás e sendo rechaçadas pela sociedade.

A verdade é que, seja no mercado imobiliário ou em todas as demais profissões, o público feminino tem crescido em representatividade, demonstrando grande comprometimento e capacitação. Os direitos e deveres são iguais aos dos homens e seus salários fazem a diferença na vida das famílias. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), das 104 milhões de mulheres no Brasil, 43% são profissionalmente ativas, sustentando suas famílias, empreendendo ou ocupando altos cargos em grandes companhias.

Definitivamente, elas abandonaram o papel de “coitadinhas” e “frágeis” para exercerem sua cidadania, e o comando de suas próprias vidas.



CreCi firma compromisso semanal com a Prefeitura de Maceió para resolver demandas dos corretores

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Alagoas (Creci-AL) solicitou a participação e o apoio da Prefeitura, dentre as funções institucionais, para solucionar as demandas dos corretores de imóveis, no dia 21 janeiro último, em reunião na sede da Secretaria Municipal de Economia de Maceió (Semec), com as presenças do secretário João Felipe, do presidente do Creci-AL, Edilson Brasileiro dos seus conselheiros Sérgio Cabral, Meire Bezerra e Vilmar Pinto, que também é diretor do Cofeci.

O Creci solicitou o apoio da Secretaria Municipal de Economia (Semec) para resolver seguintes demandas: o fim da exigência de procuração na requisição do ITBI, a revogação da Portaria 036/2020 que determina o cálculo do

ITBI (para que o imposto volte a ser calculado pelo valor do VVI, ou pelo valor lavrado na escritura), a manutenção do posto da Prefeitura no Creci (exclusivo para corretores de imóveis), diminuição do prazo e emissão da guia do ITBI, ampliação dos serviços prestados pelo município (no referido posto) e a implantação de um de encontro semanal do Creci com a Prefeitura.

Ressaltando o seu empenho da administração municipal em defesa dos interesses da coletividade, o secretário já assumiu o compromisso de emitir a guia de ITBI em 48 horas e se colocou à disposição do Creci para atender e apoiar os demais itens da pauta de reivindicações, sendo ainda um compromisso do prefeito JHC.



Secretário João Felipe, do presidente do Creci-AL, Edilson Brasileiro dos seus conselheiros Sérgio Cabral, Meire Bezerra e Vilmar Pinto

Primeira MULHER

O presidente Edilson Brasileiro também visitou e parabenizou a nova presidente do Crea-AL (Conselho Regional de Engenharia e Agronomia de Alagoas), Rosa Tenório, que é a primeira mulher na presidência da entidade no Estado. Na oportunidade, eles analisaram futuras realizações da parceria dos dois órgãos, em defesa do exercício profissional dos seus inscritos.



Edilson Brasileiro, presidente do Creci, e Rosa Tenório, presidente do Crea

CRECI-MG

Por: Carla Cardoso
Fotos: CRECI-MG

Crece Minas renova convênio com Copasa

O presidente do Crece Minas, Newton Marques Barbosa Junior, e o diretor Marcelo Vilela, de Comunicação e Convênios, foram recebidos, pelo presidente da Copasa, Carlos Castro, juntamente com sua diretora de Relacionamento e Mercado, Cristiane Schwanka, para assinar a renovação do convênio firmado com a instituição, que já está em vigor há 2 anos.

O convênio contempla serviços on-line para as imobiliárias inscritas no Crece Minas, desburocratizando o dia a dia e agilizando o atendimento aos clientes. Pela Agência Virtual, é possível fazer troca de titularidade, encerramento contratual, validação de documentos, religação, alteração de endereço, entre outros, de forma online, sem precisar ir à uma agência física.



“Queremos cada vez mais relacionar com nossos clientes. Somos uma equipe apaixonada por atender bem. Estamos investindo expressivamente em tecnologia, em melhorar nossos serviços e atendimento oferecidos. Quando encontramos um profissional preparado para nos atender, detentor da informação, ele nos faz avançar. Assim acontece também quando deparamos com um corretor de imóveis capacitado”,

pontua Carlos Castro.

Newton Marques Junior reforça que os convênios têm trazido bons frutos, principalmente, neste momento que estamos vivendo. “Com a pandemia tivemos que nos reinventar em vários aspectos. E o convênio com a Copasa está sendo um suporte essencial neste período, facilitando muito o dia a dia das imobiliárias e de seus clientes”.

Crece Minas abre credenciamento para empresas



SISTEMA COFECI - CRECI
CRECI-MG

Está aberto o cadastro para empresas de diversas áreas de atuação, que queiram oferecer aos corretores de imóveis do Estado de Minas Gerais, serviços de qualidade com valores mais atrativos. Hoje o Crece-MG possui mais de 25 mil inscritos (pessoas físicas) e mais de 4.300 (pessoas jurídicas).

Além deles, o benefício é extensivo também aos servidores do Conselho, filhos e cônjuges. O edital completo pode ser conferido no www.crecimg.gov.br/convenios-parcerias/convenios-diversos/

Se você, corretor de imóveis, conhece alguma empresa ou instituição que tenha interesse em formalizar convênio com o Crece-MG, entre em contato pelo e-mail: convenio@crecimg.gov.br.

A JORNADA HÍBRIDA E SUAS CONSEQUÊNCIAS

Dúvida que tem intrigado empregados e o empresariado nacional e internacional é o que acontecerá, depois de passada a crise do corona vírus, como consequência do trabalho remoto. De fato, o isolamento social decretado em todo o Brasil, em 14 de março de 2020, logo em seguida da declaração do estado de pandemia pela OMS, provocou a retirada total dos empregados do local de trabalho e a conseqüente paralisação da economia. A nova realidade, entretanto, logo daria lugar a um novo formato de trabalho: o *home office*.

Nossos políticos e empresários logo perceberam que, além de impossível, pelo desabastecimento que provocaria nos grandes centros urbanos, a paralisação total da economia representaria a falência do país. Algo precisava ser feito. Setores da economia considerados essenciais, como transporte, abastecimento, alimentação e indústria (inclusive a imobiliária) teriam de continuar funcionando. Mas como fazê-lo sem que funcionassem as atividades administrativas de apoio e controle? Os escritórios precisavam voltar a funcionar.

Porém o risco de contração do vírus continuava iminente. O distanciamento social era imperativo. A solução seria fazer com que parte dos empregados trabalhassem em casa. Mas no país do “jeitinho”, baseados no brocardo popular de que “*o olho do dono é que engorda o boi*”, poucos empresários acreditavam na efetividade do trabalho remoto, longe dos olhos do chefe. Todavia, sem alternativas, tiveram de aceitá-lo. A experiência mostrou-se surpreendente. A produtividade do *home office*, em muitos casos, era bem maior que a do trabalho presencial.

O trabalho remoto tem o condão de oferecer maior

liberdade. Os trabalhadores podem organizar suas próprias rotinas e satisfazer melhor suas necessidades pessoais. Há pessoas que fumam, mas não podem fazê-lo no escritório coletivo. Outras têm o hábito de demorar no toalete. Há ainda quem goste de trabalhar ao som de música, o que pode atrapalhar quem não gosta. Enfim, o trabalho em casa permite a personalização do *modus vivendi* durante o expediente. Isso, ao contrário de prejudicar, pode aumentar muito a produtividade.

O *home office*, entretanto, não é para todos. Estudos no Brasil afirmam que apenas cerca de 23% dos nossos trabalhadores, em média, podem realizar satisfatoriamente o trabalho a distância. Esse percentual é maior nas regiões leste, sul e sudeste, e menor nas regiões norte e nordeste. Depende das características de cada atividade, bem como do grau de avanço no uso da tecnologia, na região e na empresa.

Considerando o percentual potencial para o trabalho em casa, não há como ignorar a importância dos escritórios presenciais. Eles ainda mantêm o condão de promover colaboração, inovação e criatividade, assim como de atrair e reter talentos. Por outro lado, a atividade remota veio para ficar, ainda que em percentual limitado. Hoje, inclusive, já se tem muito claro sua dinâmica híbrida. A boa produtividade exige uma mescla de trabalho remoto com presencial, a fim de promover a interação dos empregados. A boa notícia é que os escritórios físicos continuarão sendo alugados ou comercializados, para o bem da economia e do mercado imobiliário.

João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



CRECI-GO

Por: Assessoria de imprensa CRECI-GO
Fotos: CRECI-GO

CRECI-GO amplia benefícios para a categoria

Novas parcerias concedem reembolso da anuidade e descontos em produtos e serviços, como em hotéis e clubes

Descontos na graduação e pós-graduação, educação infantil e fundamental, na hospedagem e acesso a clubes em Caldas Novas, em serviços de barbearia, em exames laboratoriais, em medicamentos, na regularização fiscal e financeira, estão entre os benefícios concedidos aos corretores de imóveis, por meio de parcerias firmadas entre o Creci de Goiás com instituições e empresas.

Em apenas um mês, mais de 10 parcerias foram firmadas. Entre elas, a que permite aos corretores de imóveis, correntistas do Banco do Brasil, o reembolso da anuidade 2021. Em até 30 dias após o pagamento do tributo à vista, em parcela única na instituição bancária, os profissionais

poderão solicitar pelo site Internet Banking ou pelo aplicativo do banco, o reembolso.

A iniciativa foi realizada pelo presidente do Conselho, Eduardo Britto e pelo coordenador do Creci Social, Vagner dos Santos (Robinho), com o gerente de Relacionamento do Banco do Brasil, Gustavo de Carvalho Borges, e com o gerente de Negócios do BB, Vinicius Trentin Ferronato.

"A ampliação das parcerias oferece à categoria maior facilidade no acesso aos produtos e serviços que utilizam no seu dia a dia profissional e pessoal e ao mesmo tempo, promove maior aproximação do Conselho junto aos profissionais", enfatiza o presidente Eduardo Britto.



Assinatura dos termos de parceria que concederão descontos em clubes e hospedagem em Caldas Novas, e possibilitam o reembolso da anuidade

2021 inicia com qualificação profissional



Perito judicial, fotografia imobiliária, documentação imobiliária, prevenção à lavagem de dinheiro, lucro imobiliário, como usar a HP12C são os cursos online e gratuitos que estão com inscrições abertas nesse início de ano, no portal ead.creci.org.br

Treinamentos presenciais também já foram retomados no interior do estado, seguindo todas as medidas preventivas recomendadas pelos órgãos de saúde. Foram realizados em Caldas Novas, Jataí, Rio Verde e Ceres, o Treinamento Locação - Uma abordagem 100% prática. A capacitação, ministrada pelo diretor imobiliário e diretor secretário do Conselho, Elmo Aguirre, é sucesso em público e em aceitação em todos os municípios.

O corretor de imóveis de

Goianésia, João Paulo Caetano, foi até Caldas Novas para participar do evento. "Esses cursos têm muito a acrescentar e beneficiar nosso crescimento profissional. É a oportunidade de sairmos da teoria para a prática e esclarecer nossas dúvidas", ressaltou.

"Foi muito bom participar desse curso que só teve a agregar conhecimento", ressaltou a participante de Ceres, Patrícia Camila. "Estou ansiosa para a continuação do treinamento, foi muito produtivo", pontuou outra corretora de imóveis do município, Renata.

A partir de março novos cursos e palestras online serão promovidos. A programação pode ser acompanhada na Agenda de Eventos, no site www.crecigo.gov.br

A mulher no Mercado Imobiliário: conquistas e desafios

Por muito tempo o “mundo dos negócios” era exclusividade do público masculino. E nesse caso, a mulher tinha a “função” de apenas cuidar da casa, dos filhos e dar suporte ao marido.

Nas últimas décadas, a mulher vem vencendo cada vez mais barreiras na vida profissional. Houve uma quebra de tabus em segmentos que não empregavam mulheres, como o Mercado Imobiliário, por exemplo, que apenas em março de 1958 abriu as portas para que as mulheres pudessem trabalhar como corretoras de imóveis. Foi uma grande sacada, e de lá para cá, as mulheres vem alçando voos muito mais altos.



Corretora de Imóveis Vanessa Provedel

A Mulher no mundo dos negócios

Felizmente o jogo virou! E neste 8 de março de 2021, Dia Internacional das Mulheres, a mulher Corretora de Imóveis tem o que comemorar. Cada vez mais elas estão conquistando o seu espaço no mundo corporativo. Em 2013, o COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis) realizou uma pesquisa sobre os corretores de imóveis brasileiros, e constatou alguns dados relevantes sobre o perfil destes profissionais. Um deles refere-se ao aumento da participação feminina no setor.

Nos últimos anos, **o número de mulheres aumentou em 144%**. A participação da mulher no mercado imobiliário também é um reflexo do aumento da força feminina nas universidades brasileiras. Segundo dados do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), o número de mulheres que ingressam no ensino superior supera o dos homens. É o caso da publicitária e corretora de imóveis Vanessa Provedel Alves que ingressou na profissão em 2012. “Minha vocação sempre foi na área da comunicação. Me graduei em Publicidade e

Propaganda. Comecei a atuar como corretora, logo após finalizar o curso superior. Como eu sempre gostei das áreas de Comunicação e de Vendas, e também fui incentivada pelo meu sogro Daniel Alves, que dedicou sua vida à profissão de Corretor de Imóveis, e dela colheu muitos frutos, decidi me dedicar integralmente à carreira de Corretora de Imóveis, e acredito ter feito uma excelente escolha”, afirmou Vanessa.

Para a maioria das mulheres, em diversas áreas de atuação, o principal desafio das mulheres tem sido lidar com a dupla jornada, tendo que conciliar carreira e vida pessoal, de forma exitosa.

Vanessa Provedel Alves tem conseguido vencer essa barreira. Mãe da pequena Antonella de apenas três anos, ela explica que uma das grandes vantagens da profissão é justamente essa autonomia. “Faço a minha agenda de acordo com meus afazeres diários. E por isso que tenho ainda mais prazer, pois consigo participar do dia a dia como mãe, como esposa e me dedicar com afinco à profissão”.

Desafios enfrentados por mulheres no mercado de trabalho

Ainda hoje as mulheres enfrentam barreiras quando o assunto é a carreira. Em muitas profissões existem também a diferença salarial. O fato é que as mulheres, com luta diária, ganham cada vez mais espaço em diversas profissões. A força feminina é marcada por quebra de barreiras, e ao que tudo indica elas irão continuar lutando por igualdade e protagonizando ótimos resultados no mundo dos negócios.

A Corretora de Imóveis Vanessa Provedel acredita que “a mulher, sem dúvidas, ainda encontra dificuldades de ascensão em diversos segmentos do mercado profissional, mas observo que a Corretora de Imóveis, em razão de sua liberdade e

autonomia, não sofre preconceito como noutras áreas. Pelo contrário, o que vejo é que os clientes buscam profissionais qualificados e éticos, independentemente do sexo, da orientação sexual, da cor ou de qualquer outra característica”.

Para o presidente do CRECI-ES Aurélio Cápua Dallapícula, a mulher já conquistou seu espaço no mercado profissional, sua independência financeira e social. “Sua forte presença no mercado imobiliário também é sentida, seja por conta de suas características pessoais, seja por seu poder econômico e intelectual, conquistado ao longo dos anos. Concluiu.

O CRECI-ES parabeniza todas as mulheres, em especial as Corretoras de Imóveis.



Presidente eleito Aurélio Cápua Dallapícula CRECI-ES

Tributo às Mulheres

Diz o artigo 5º da nossa Carta Magna que “todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza”. O inciso I complementa: “homens e mulheres são iguais em direitos e obrigações, nos termos desta Constituição”. O artigo 7º, XVII garante “licença à gestante, sem prejuízo do emprego e do trabalho, com duração de 180 dias”. A ONU - Organização das Nações Unidas aponta como direitos fundamentais da mulher: vida, saúde, liberdade, segurança, opinião, informação, educação, privacidade, saúde, família, reunião, participação política e ter ou não ter filhos. A Lei 11.340/2006 (Maria da Penha) a protege contra violência masculina. A Lei 13.104/2015 classifica como hediondo homicídio contra mulher em razão do gênero.

Enfim, do ponto de vista legal, parece não haver muito a fazer pela mulher no Brasil. O que falta então, de fato, para que ela seja equiparada como força de trabalho ao gênero masculino? A subclassificação da mulher na história é antiga, em todo o mundo. No Brasil, desde o tempo do império, as mulheres batalham pela igualdade de gênero. Naquela época, a luta era por direito à vida, educação, voto, divórcio e acesso ao mercado de trabalho. Quanto à política, nem se falava, já que nenhum direito lhes era reconhecido.

O direito à educação veio com a ativista Nísia Floresta (Dionísia Gonçalves Pinto, 1810-1885), que fundou, na cidade do Rio de Janeiro, a primeira escola destinada a meninas no país, o Colégio Augusto, cujo nome homenageava seu companheiro, Manuel Augusto. Nísia Floresta é o nome da cidade em que nasceu, no Rio Grande do Norte, na época chamada de Papari. Era filha do português Dionísio Gonçalves Pinto Lisboa e mãe brasileira. Casou aos 13 anos com o proprietário de ter-

ras Manuel Alexandre Seabra de Melo, mas o abandonou meses depois.

Educada em Goiânia, onde estudou, no convento das carmelitas, Nísia revelou cedo seu talento para as letras e línguas estrangeiras. Publicou o primeiro de seus quinze livros aos 22 anos, quando já vivia em companhia de seu companheiro, Manoel Augusto de Faria Rocha, estudante de Direito na Faculdade de Olinda, com quem teve três filhos. No mesmo ano, mudou-se com a família para Porto Alegre, em razão das ameaças que recebia de seu primeiro marido, que queria processá-la por adultério e abandono do lar.

Ícone na luta pelos direitos da mulher, Nísia Floresta tinha qualidades incomuns que a diferenciavam de todas as mulheres da época, condicionadas que eram, desde a infância, à regras de etiqueta e à submissão incondicional. Defendeu posições revolucionárias sobre a temática feminina. Segundo Gilberto Freyre, era “uma exceção escandalosa” ao comportamento característico das mulheres de seu tempo. Todavia nunca perdeu a feminilidade. Era mãe e esposa esmerada e abalou-se profundamente com a morte de seu companheiro em 1833.

Nísia Floresta, dentre muitos outros, inclusive bem atuais, como a chanceler da Alemanha, Ângela Merkel, é um dos tantos exemplos que as mulheres da atualidade, com resiliência e determinação, precisam seguir para consolidar sua condição de igualdade com o gênero masculino. 8 de março é o marco dessa luta. Parabéns mulheres!

João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



CRECI-BA

Por: Assessoria de imprensa CRECI-BA
Fotos: CRECI-BA

BASTIDORES DO CRECI BAHIA



SEGUINDO TODOS OS PROTOCOLOS DE SEGURANÇA, O PRESIDENTE SAMUEL PRADO E O VICE-PRESIDENTE, NILSON ARAÚJO CONTINUAM PRESENTES NA SEDE, RESOLVENDO PROCEDIMENTOS EM PROL DA CATEGORIA.



AS COMISSÕES E PLENÁRIAS CONTINUAM ON LINE



DISPONIBILIDADE E PRONTIDÃO

OS COLABORADORES ESTÃO À DISPOSIÇÃO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS.



RETOMADA DE CAMPANHA DE VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL

Em paralelo à excelente matéria produzida e divulgada pelo Cofeci, no programa É de Casa, da TV Globo, o CRECI retomou a Campanha de Valorização Profissional, visando agregar mais visibilidade para a profissão, com um conteúdo conceitual, alertando a Sociedade, para a extrema importância da contratação de um profissional, que é profundamente capacitado, para lidar com os meandros de uma transação imobiliária! Vídeos com depoimentos reais de clientes foram utilizados. O objetivo do storytelling foi criar uma ligação de empatia, interpessoal com a Sociedade. Entrevistas em emissoras de rádio e TV e cards nas redes sociais promovem a carreira de Corretor de Imóveis.



LIVES E PODCASTS

AS LIVES ÀS 19 HORAS ESTÃO ATINGINDO UM PÚBLICO DE CERCA DE 100 PESSOAS. OS PODCASTS ATENDEM ÀS DEMANDAS DOS CORRETORES DE IMÓVEIS.



FISCALIZAÇÃO ATUANTE
8.492
DILIGÊNCIAS DE 18/20



EVOLUÇÃO DA NOVA SEDE

CRECI-MA

Por: Léa Verônica Martins Brito
Fotos: CRECI-MA



A Diretoria do CRECI-MA, junto com a Coordenação de Fiscalização e fiscais do Conselho, estiveram nas cidades maranhenses de Açailândia, Balsas e Imperatriz no mês de janeiro, onde participaram de reuniões com os corretores e corretoras de imóveis desses municípios, em um momento de total integração entre a classe.

Segundo o presidente interventor do Conselho, Assis Cordeiro, durante as visitas os corretores de imóveis apresentaram demandas sobre cursos de capacitação. “Houve uma recepção muito boa e os profissionais do mercado imobiliário aproveitaram para soli-

Assis Cordeiro faz balanço positivo de visitas

citar a realização seminários, palestras e eventos”, destacou o dirigente.

A primeira cidade visitada foi Açailândia-MA, onde a diretoria e o pessoal da fiscalização do Conselho foram recebidos pelo delegado Sérgio Ricardo Ferreira. Na oportunidade, os corretores receberam o cartão anual de regularidade profissional (CARP) entregue pelo presidente Assis Cordeiro e pelo diretor secretário, Ismael Veras.

Em Imperatriz-MA, a comitiva do CRECI-MA foi recebida pelo delegado regional José Ribamar Oliveira. Na cidade, há aproximadamente 500 corretores inscritos. Em Balsas-MA, os representantes do Conselho foram recepcionados pelo delegado Adailton Ferreira da Silva.

“Pela primeira vez, uma diretoria

do CRECI-MA se faz tão próxima das delegacias do interior. Durante os encontros com os corretores das cidades visitadas, ficou acordado que faremos reuniões assim a cada quatro meses, para levar a fiscalização do Conselho e também para mitigar as demandas da classe dos municípios mais afastados da capital”, informou Assis Cordeiro.



CRECI-MA realiza primeira solenidade de entrega de credenciais de 2021

Cumprindo com todos os protocolos de biossegurança contra a Covid-19, o CRECI-MA realizou a primeira Solenidade de Entrega de Credenciais de 2021 aos novos Corretores de Imóveis do mercado imobiliário do Maranhão. O evento aconteceu no dia 27 de janeiro, no auditório da sede do Conselho, ocasião, em que também foram conferidos cer-

tificados para pessoas jurídicas.

Na solenidade, foram entregues 39 credenciais à pessoas físicas e 9 certificados à representantes legais de empresas imobiliárias. “A missão principal do Sistema Cofeci/CRECI’S é garantir que a Sociedade tenha bons profissionais atuando, por meio da Fiscalização, do credenciamento e da regulação da profissão. São esses elementos que



garantem a segurança nas transações imobiliárias”, afirmou o presidente interventor do CRECI-MA, Assis Cordeiro.

CRECI-MA agora conta com delegados e sub delegados de bairros

Em dezembro do ano passado, a diretoria do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Maranhão (20ª Região), na pessoa do seu presidente interventor, Assis Cordeiro, nomeou delegados e sub-delegados do Conselho para atuarem diretamente nos bairros de São Luís.

A princípio, os delegados nomeados têm atuação em bairros como Quinta do Calhau, Apedouro, Região do Bacanga, Anjo da Guarda, Monte Castelo, Parque Amazonas, São Francisco, Renascença, Cohama, Cohajap e região do Centro. A presença de delegados e subdelegados em bairros da capital do Maranhão é uma iniciativa inédita da Diretoria do CRECI-MA. “Um dos objetivos dessa nomeação é que eles atuem como “vozes” do Conselho nas comunidades para as quais foram designados”, afirma Assis Cordeiro.





Irregularidade da profissão:

Número de denúncias cresce via aplicativo de mensagens no Tocantins

Implantado em agosto de 2020, o uso do aplicativo de troca de mensagens instantâneas para realização de denúncias de irregularidades da profissão se tornou um grande aliado. Via WhatsApp Denúncia, todo cidadão pode denunciar maus profissionais e contraventores no mercado imobiliário ao Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI-TO).

No período de seis meses o canal recebeu um total de 12 denúncias que foram convertidas em 9 autuações. Os agentes de fiscalização, seguindo as informações doadas por meio do aplicativo, fizeram mais quatro denúncias ao Ministério Público Estadual do Tocantins (MPE-TO), e abriram ainda mais quatro boletins de ocorrência na Polícia Civil estadual.

Para o conselheiro federal Palmiro Viana é de extrema importância que os profissionais credenciados atuem junto ao Conselho. “A fiscalização é um grande gargalo de qualquer gestão, e a atual se empenha em fiscalizar o exercício ilegal e profissionais que não seguem o código de ética da profissão. Então, precisamos utilizar as ferramentas que o Conselho disponibiliza, e conhecer os procedimentos e atividades que a instituição realiza”, finalizou.

Conforme a presidente do Conselho, Néia Norberto

a sociedade começou a entender o seu poder de auxílio na fiscalização e sabe o risco eminente dos profissionais irregulares. “Precisamos do apoio de todos na fiscalização. E quem melhor para fazer isso que os próprios cidadãos? Em especial os corretores e corretoras de imóveis. É com essa ajuda que estamos punindo quem comete contravenção”, afirmou a presidente.





TRIBUTO AO DEPUTADO LUIZ CARLOS HAULY

As primeiras declarações feitas pelas novas lideranças do Senado e da Câmara Federal nos dão a esperança de que, finalmente, teremos as esperadas reformas estruturais. A principal delas é a tributária, que tem como defensor e incansável batalhador o emérito deputado federal paranaense Luiz Carlos Hauly. Amigo de sempre dos Corretores de Imóveis, sua intervenção direta ao presidente da Caixa, na minha presença, resultou no primeiro convênio exitoso para venda dos imóveis da Caixa pelos Corretores de Imóveis de todo o Brasil.

Hauly foi responsável pela aprovação da Lei do SIMPLES (LC 123/06). Economista de grande talento, tem feito inúmeras palestras Brasil a fora em defesa da reforma. Neste artigo, em sua homenagem, reproduzo um pouco do seu vasto conhecimento sobre o tema. Defensor do modelo clássico internacional adotado pela OCDE, que predomina em 170 países, especialmente nos mais ricos, Hauly afirma que, nos últimos 150 anos, não há novidade em como e o que tributar. Há três fontes tributáveis: 1. patrimônio; 2. consumo de bens, mercadorias e serviços; e 3. renda.

O patrimônio divide-se em cinco tributos clássicos: 1. IPTU (urbano); 2. ITR (rural); 3. IPVA (veículos); 4. ITBI (inter vivos); e 5. ITCD (causa mortis e doações). Todos, no entanto, têm baixo poder arrecadatório. Juntos, representam apenas 4,4% da tributação nacional. Na OCDE, a média é de 5,5%. Nos países mais evoluídos, como EUA e Inglaterra, a média é de 10%. O imposto de renda e proventos de qualquer natureza de pessoas físicas e jurídicas (salários, dividendos, juros, royalties, aluguéis, etc.) representa 21% dos tributos brasileiros. Na OCDE, 34% e nos EUA, 49%.

Os impostos sobre o consumo no Brasil chegam a 50% da arrecadação. Na OCDE, 32% e nos EUA só 17%.

Quanto menor a tributação sobre o consumo, maior é o poder aquisitivo das famílias. Os EUA, locomotiva da economia global, com 21% do PIB mundial, é um dos países mais justos do mundo, porque a maior incidência tributária recai sobre a renda, não sobre o consumo. O imposto sobre consumo, que todos pagam, mas ninguém vê, somado aos da folha de pagamentos (INSS, Sistema S, Funrural, salário educação, mais o FGTS, que é salário retido), importa quase 75% de nossa arrecadação (em torno de R\$1,8 trilhão).

Outro caso lamentável é dos incentivos fiscais. Empresas que os recebem não os repassam aos consumidores, como deveriam, mas os incorporam ao lucro ou ao investimento. Por outro lado, quem não tem incentivo sonega impostos. Há também quem declara, mas não paga, à espera do REFIS. Outras questionam em juízo a tributação. Enfim, temos uma carga tributária de 45%, mas só arrecadamos 33%. A diferença fica para essas empresas, embutida nos preços de seus produtos e serviços. São cerca de R\$ 600 bilhões por ano; R\$ 6 trilhões em 10 anos. Somados aos R\$600 bilhões da sonegação, temos um rombo anual de R\$1,2 trilhões na arrecadação.

A proposta de Hauly é: 1. Simplificar. Substituir todos os tributos do consumo e da folha por um único, de bens e serviços, mantendo só a contribuição dos empregados e patrões; 2. Diminuir a carga sobre os mais pobres em coisas essenciais (água, esgoto, energia, escola, remédios e alimentação); 3. Implantar a NF Brasil; e 4. Usar a tecnologia 5.G na tributação.

João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci

Propaganda enganosa de empresas de consórcio é alvo de fiscalização conjunta entre CRECI-MS e Procon

As fiscalizações conjuntas entre CRECI-MS (Conselho Regional de Corretores de Imóveis de MS) e PROCON/MS (Superintendência para Orientação e Defesa do Consumidor) e Procon/CG (Subsecretaria de Proteção e Defesa do Consumidor) com o objetivo de combater a prática de propaganda enganosa por empresas que vendem consórcios tiveram início este ano.

O CRECI-MS (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis de MS) tem recebido denúncias de propagandas enganosas em relação a venda e negociação de imóveis pela internet. Estão sendo realizados anúncios publicitários em redes sociais e sites de venda com promessas aos consumidores de parcelas acessíveis, sem burocracia e sem consulta aos órgãos de proteção ao crédito "SPC e Serasa".

O alerta ao consumidor, é que não se trata de negociação intermediada por corretor de imóveis, o que é exigido por Lei. Diante da propaganda enganosa, o consumidor acredita que está entrando em contato para obter informações sobre o imóvel anunciado e tudo indica que na verdade se trata de venda de consórcio/carta de crédito, em que empresas têm impulsionado anúncios que utilizam fotos de imóveis muitas vezes copiados de sites de imobiliárias e de corretores de imóveis regulares, com o propósito de atrair o cliente.

No mês de janeiro, o presidente do CRECI-MS, Eli Rodrigues, esteve reunido com o superintendente do Procon-MS, Marcelo Salomão, e o subsecretário do órgão, Vinícius Viana Alves, na sede do Conselho para firmar a parceria e realizar ações conjuntas.

"Nosso objetivo é resguardar a sociedade e combater o exercício ilegal da profissão, garantindo que apenas profissionais habilitados e capacitados estejam atuando com negociações imobiliárias", comenta o presidente do CRECI-MS.



O Conselho alerta que ao fazer uma negociação imobiliária é preciso consultar o número do registro profissional da pessoa. Isso pode ser feito no site: crecims.gov.br

Denúncias podem ser feitas pelo site do CRECI-MS: crecims.gov.br ou também pelo WhatsApp: (67) 9 9234-8680.

Conheça as vantagens oferecidas por meio dos convênios do CRECI-MS

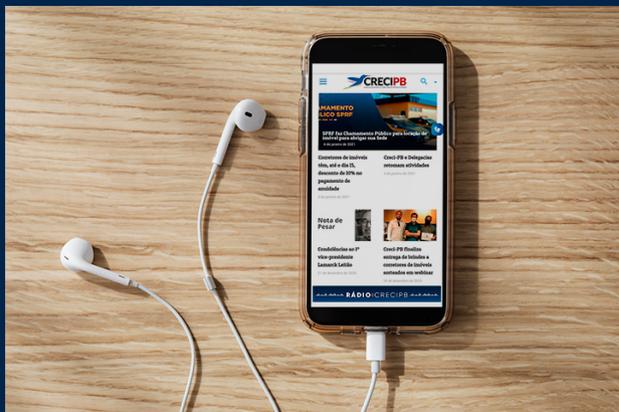
O Corretor de Imóveis registrado no CRECI-MS pode aproveitar benefícios exclusivos como descontos em cursos, lojas de vestuário, anúncios em jornais, planos de saúde e muito mais por meio dos convênios do CRECI-MS, que foram ampliados nesse último ano pela atual diretoria para oferecer ainda mais vantagens aos profissionais.

Para conhecer os benefícios, acesse o site do conselho www.crecims.gov.br, vá na aba "AO CORRETOR DE IMÓVEIS" e clique na opção "convênios".

Caro profissional, aproveite. É um direito e um benefício seu.

CRECI-PB

Por: Assessoria de imprensa CRECI-PB
Fotos: CRECI-PB



Rádio Creci-PB oferece música de qualidade e informação

Seja num plantão, no escritório, em casa ou durante momentos de lazer, os corretores de imóveis agora podem contar com uma agradável companhia, através de qualificada seleção musical, disponível na Rádio Creci-PB, que pode ser acessada facilmente por meio de smartphone ou computador.

Para tanto, basta clicar no banner existente no site do Conselho ou baixar no smartphone aplicativos disponíveis no Android ou na loja do iPhone e procurar por crecipb, para sintonizar a Rádio, que se encontra em plataformas de rádio abertas, a exemplo do Portal radios.net

“Essa – que é mais uma iniciativa inédita de nossa gestão – visa oferecer um mix de música e informações de interesse da categoria tanto aos corretores de imóveis quanto às imobiliárias, que poderão repercuti-la por meio de seus sistemas de som”, afirmou o presidente do Creci-PB, Rômulo Soares.

A Rádio Creci-PB, que tem sua grade de programação composta por muita música, informação e prestação de serviço, faz parte da repaginação do novo do site do Órgão, que vem sendo efetuada pela empresa Ativaweb.

Grupo de notícias do WhatsApp do Creci-PB



A partir de agora, os corretores de imóveis podem ficar, de forma prática e rápida, informados acerca de todas as ações desenvolvidas pelo Creci-PB em prol da categoria, a exemplo de cursos, diligências de fiscalização, termos de cooperação técnica, ações sociais e benefícios decorrentes de convênios, que são extensivos aos seus dependentes.

Para fazer parte do grupo de WhatsApp, é só acessar o link abaixo:

Grupo 1: <https://chat.whatsapp.com/LiEniXHdfAoETVgj4hia9r>

Os grupos não estão abertos para discussões, apenas para distribuição de notícias. Para comentar, curtir e compartilhar as notícias do Conselho, podem ser acessadas as redes sociais Instagram e Facebook, além do site institucional.

CRECI-PE REALIZA CONCURSO PÚBLICO



No dia 18 de fevereiro foram abertas as inscrições para o **CONCURSO PÚBLICO DO CRECI-PE**. O presidente do CRECI-PE, Francisco Monteiro, assinou contrato com o IDIB (Instituto de Desenvolvimento Institucional Brasileiro) para realização do certame.

As vagas e os cadastros de reserva são para Profissional Analista Superior/Agente Fiscal, Profissional de Suporte Técnico, TI e Advogado, disponíveis para os municípios de Recife, Caruaru, Serra Talhada e Petrolina.

Para o presidente do CRECI-PE, Francisco

Monteiro, é um momento muito importante para o Conselho a realização deste concurso, visto que o último ocorreu no ano de 2012. "Nossa intenção era realizar esse concurso no ano de 2020, porém a pandemia nos impediu. Com esses novos profissionais iremos intensificar ainda mais a fiscalização em todo o Estado e entregar um trabalho de excelência à categoria que cresce a cada dia, dando mais segurança e credibilidade a essa tão honrosa profissão. Mais um sonho que se concretiza!", finalizou Francisco.

CONSELHO REGISTRA RECORDE EM INSCRIÇÃO DE NOVOS CORRETORES DE IMÓVEIS

Durante o ano de 2020 e mesmo com a pandemia do COVID-19, o **CRECI-PE cresceu ainda mais**. Alcançamos o número expressivo de 694 (seiscentos e noventa e quatro) novos profissionais inseridos no mercado imobiliário pernambucano.

Assim, cumprindo seu objetivo de fiscalizar, disciplinar e valorizar a categoria dos

corretores de imóveis, o Conselho promoveu várias ações por todo o Estado. O recorde em novas inscrições é reflexo de um intenso e eficaz trabalho de fiscalização e do resgate da credibilidade da profissão!



21 MIL DOCUMENTOS FORAM LAVRADOS PELA FISCALIZAÇÃO EM 2020

A **pandemia do COVID-19 impossibilitou a realização de diligências pela fiscalização por mais de 5 (cinco) meses**. Ocorre que, mesmo assim, a fiscalização lavrou mais de 21 (vinte e um) mil documentos durante todo o ano.

O Conselho realizou um trabalho assíduo de fiscalização em todo o Estado, combatendo o exercício ilegal da profissão e autuando, também, os maus profissionais,

que não contam com preparação técnica ou ética para a corretagem.

O presidente do CRECI-PE ressalta: "O trabalho que vem sendo feito pelo Conselho tem agido de forma muito eficaz na proteção aos corretores de imóveis. Fazemos um trabalho sério, apontando as irregularidades e impedindo as contravenções. Apenas assim os corretores de imóveis podem ser respeitados".

LEILÃO, NOVA FROTA E AQUISIÇÃO DE UMA VAN PARA IMPLANTAÇÃO DO CRECI ITINERANTE

O **CRECI-PE, no final de 2020**, leiloou 9 (nove) carros antigos (com mais de 10 anos de uso) e agora, está em fase final de aquisição de mais 4 (quatro) veículos para fiscalização, a fim de somar aos 3 (três) automóveis novos adquiridos em 2019.

Além disso, no mês de março, receberá uma VAN, adquirida com recursos próprios, que se destinará ao programa CRECI ITINERANTE.

Este programa atenderá a população no tocante ao esclarecimento de dúvidas sobre documentação, certidões e contratos necessários para o fechamento de um negócio imobiliário; entrega de carteira e diplomas, transferências, inscrições, ouvidoria, denúncias e financeiro. Além de ações educativas, aproximando o Conselho cada vez mais da sociedade e da categoria.





NOVA LINHA DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO DA CAIXA

Nesta quinta, 25 de fevereiro, o Presidente da Caixa, Pedro Guimarães, anunciou em live nacional uma nova linha de financiamento habitacional, que será operada pela Caixa a partir de 19 de março de 2021. Os juros equivalerão ao rendimento da poupança mais taxa fixa de 3,35% até 3,99% ao ano. A variação entre os dois índices depende do perfil do tomador. Clientes da Caixa com características especiais, como investidores e contratantes de seus serviços, terão taxas menores, que variam em função da movimentação de suas contas.

Não se trata de novidade. A linha anunciada já está disponível nos Bancos Itáú e Inter, com taxas de 3,99% e 4,00% ao ano, respectivamente, mais rendimento da poupança. A Caixa, que detém carteira com mais de 70% dos financiamentos habitacionais no Brasil, não poderia ficar para trás. Aliás, deveria ter sido o primeiro banco a oferecê-la. De todo modo, nunca é tarde para oferecer bons produtos ao mercado. Mesmo com a TR (Taxa Referencial) atualmente zerada, os juros finais resultam menores do que os de outras linhas a ela atreladas.

Hoje, o rendimento da poupança (1,4% ao ano) corresponde a 70% da taxa SELIC, que continua em 2% ao ano. Com isso, na nova modalidade de crédito, os juros fixos mais a correção começam em 4,75% (3,35% + 1,4%) ao ano, podendo chegar a 5,39% (3,99 + 1,4%). No entanto, na hipótese por ninguém imaginada de voltar a taxa SELIC a crescer para além dos 8,5% ao ano, a regra diz que o rendimento da poupança passará a ser de 0,5% ao mês (6,17% ao ano). Neste caso, mesmo com a TR a 0,0%, a nova linha de crédito poderá chegar a 9,52% ao ano (3,35 + 6,17%).

A nova linha de financiamentos utilizará recursos do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo), e não do FGTS. Como ela, há outras três linhas disponíveis: 1. Taxas prefixadas, sem correção, com juros a partir 8% ao ano. São as de menor risco, porque as prestações permanecem fixas até o final do contrato; 2. Taxas fixas mais correção pela TR, com juros a partir de 6,5%. Risco médio; 3. Taxas de juros atreladas ao IPCA. Apesar dos juros mais baixos (a partir de 2,95% ao ano), o risco é grande. O IPCA representa a taxa de inflação, cujo controle é sempre uma incógnita.

É importante lembrar que o valor financiável de cada imóvel, pela nova linha de crédito, é de 80% do valor de avaliação (não do valor do negócio). Os prazos são de até 360 meses (30 anos), se a opção for pela tabela PRICE, caso em que as prestações têm valor fixo, mas aumentam ao longo do tempo, de acordo com os índices de correção. Optando-se pelo SAC (Sistema de Amortização Constante), o mais recomendado para imóveis, o prazo vai até 420 meses (35 anos). Neste caso, a prestação é um pouco mais alta no início, mas diminui ao longo do financiamento.

A TR é calculada pela média ponderada das taxas de juros que as 30 maiores instituições financeiras do país pagam por aplicações financeiras do tipo CDB e outras. Estão em baixa por causa da SELIC. O problema é que o FGTS é corrigido pela TR. Por isso, quem tem FGTS, se puder, aplique em imóvel. A Caixa dispõe R\$ 30 bilhões para a nova linha de crédito.

João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci



O Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Paraná, Creci-PR, realizou a inauguração do Escritório Regional de Apucarana, no dia 25 de fevereiro. A estrutura, implantada devido ao crescimento do mercado imobiliário na região, foi cedida pela prefeitura municipal, através de um convênio de comodato. O escritório está localizado na Rua Erasto Gaertner – 126, junto ao Centro Cívico José de Oliveira Rosa.

O presidente do Creci-PR, Luiz Celso Castegnaro, presidiu a cerimônia de inauguração que contou com a presença das seguintes autoridades locais: Paulo Sérgio Vital (vice-prefeito), Dr. Osvaldo Soares Neto (diretor do Fórum de Apucarana), Antônio Aparecido Bertoli (delegado municipal do Creci-PR em Apucarana), Ricardo Bragaglia (delegado municipal do Creci-PR em Arapongas) e João Augusto Ceriane de Oliveira (conselheiro). O ato também foi prestigiado pela diretoria do Creci-PR.

O escritório de Apucarana, atenderá 406 corretores de imóveis e

Creci-PR inaugura **escritório regional na cidade de Apucarana**

73 imobiliárias dos municípios de Apucarana, Arapongas, Califórnia, Jandaia do Sul e Sabáudia. Além da parte administrativa a estrutura possui o espaço do corretor, local em que os profissionais poderão realizar reuniões e atender clientes.

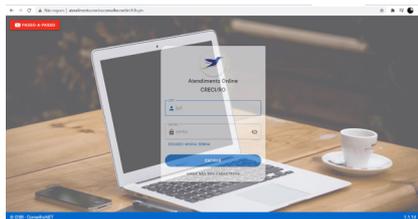
O presidente do Creci-PR, Luiz Celso Castegnaro, agradeceu a receptividade da prefeitura de Apucarana e relatou a importância da instalação do escritório regional. “Agradeço ao prefeito Junior da Femac e toda a sua equipe que atenderam de imediato a solicitação do Creci-PR. Este

local é muito importante, pois trará maior conforto e comodidade aos profissionais que não precisarão se deslocar até a Delegacia Regional de Londrina.

O vice-prefeito, Paulo Sérgio Vital, destacou que a prefeitura é parceira das boas iniciativas, que agregam serviços e atendem a coletividade. “Sejam bem-vindos e contem com a prefeitura nesta nova parceria. Temos a certeza de que este escritório irá facilitar os trâmites para os corretores de imóveis da cidade e da região”.



CRECI-RO



O Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Rondônia - 24ª Região lançou, em janeiro, o serviço de atendimento online para corretores de imóveis e sociedade. O sistema é simples e de fácil acesso, podendo ser acessado através do site: atendimento.creciro.conselho.net.br. Agora é possível, remotamente, solicitar inscrição de estágio, inscrição definitiva, transferência, reativação de registro, al-



A atual gestão do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Rondônia - 24ª Região vem trabalhando com muita determinação, rigor e transparência desde o início do seu mandato. Novas ações, projetos e melhorias para a categoria foram iniciadas pelo Presidente, Júlio César Pinto, juntamente com a diretoria e seus conselheiros.

De acordo com Júlio César Pinto, a atual administração teve como prioridade a valorização dos profissionais imobiliários. "Desenvolvemos nosso trabalho com muita disposição e vontade de estarmos cada vez mais próximos dos corretores de imóveis, dando uma atenção especial a esse profissional que está no exercício diário da profissão. Com isso, atuamos diariamente com o objetivo de representar, defender, unir, qualificar e fortalecer a profissão, além de buscar benefícios visando atender as necessidades dos profissionais imobiliários de Rondônia", afirma o Presidente do CRECI/RO.

Segue abaixo algumas ações realizadas nos últimos dois anos:

CRECI/RO lança sistema de atendimento online

teração do nome abreviado, entre outros serviços. A plataforma também poderá ser acessada diretamente pelo site do CRECI (www.creciro.gov.br) clicando no ícone de Atendimento Online CRECI/RO.

Essa nova plataforma digital foi criada com o intuito de agilizar o atendimento para os corretores de imóveis e população em geral, mas principalmente aos profissionais que atuam no interior do Estado, que devido a logística, encontram maiores dificuldades em ir presencialmente à sede de Porto Velho ou à delegacia de Ji-Paraná para requerer esses serviços. O sistema

Por: Assessoria de imprensa CRECI-RO
Fotos: CRECI-RO

funcionará 24 horas, todos os dias, incluindo finais de semana e feriados, podendo ser acessado de qualquer lugar.

"Adaptamo-nos de forma rápida para esse novo momento e continuaremos prestando um atendimento de qualidade a todos os cidadãos que buscam nossos serviços. Por isso, salientamos que apesar de estarmos disponibilizando esse serviço on-line, a sede do Conselho permanece de portas abertas para o atendimento presencial, afinal, aqui é a Casa do Corretor de Imóveis", afirma o Presidente do CRECI/RO, Júlio César Pinto.

CRECI/RO trabalha para melhoria da categoria

- Através de ações simples, que nunca tinham sido realizadas anteriormente, pela primeira vez, desde a criação do CRECI/RO, o conselho regional pagou integralmente as cotas-parte devidas ao COFECI.

- Foi implementado um serviço de atendimento totalmente online, com o intuito de agilizar o suporte aos corretores de imóveis e população em geral, mas principalmente aos profissionais que atuam no interior do Estado.

- O CRECI/RO investiu regularmente em cursos com certificação e palestras para o aperfeiçoamento e formação dos corretores de imóveis. Como exemplo foi promovido pela primeira vez, em parceria com o CRECI/SP, o curso gratuito e online de Avaliação Imobiliária, com certificação no CNAI. Também foi promovida a oficina em Formação em compra e venda de imóveis com ênfase em documentação imobiliária, com o Professor Petrus Mendonça.

- Foi lançado o Edital de Chamamento Público, visando o credenciamento de empresas interessadas em apresentar propostas com o intuito de trazer benefícios para suprir as necessidades da comunidade de corretores de imóveis de Rondônia, surgindo assim, o Clube de Benefícios do CRECI/RO.

- Os agentes de fiscalização passaram a trabalhar com modernos tablets, com o propósito de tornar o trabalho mais rápido e eficaz. Anteriormente os autos terminavam não tendo desdobramentos eficientes, pois não havia uma organização com efetividade dentro do Conselho que possibilitasse dirigir os autos para as medidas cabíveis.

- O CRECI/RO vem continuamente aumentando os números da fiscalização, em que podemos destacar as autuações do Exercício Ilegal. Enquanto na última

gestão (2013-2018) foram promovidas 137 autuações, em seis anos, a atual gestão, nos dois primeiros anos, já apresentou 211 autuações. Importante mencionar também que foram enviados 115 denúncias ao Ministério Público de Rondônia, enquanto anteriormente só foram encaminhados 27 processos.

- Através de algumas ações, o CRECI/RO conseguiu enxugar suas despesas, em que através da sua própria arrecadação arcou com todos os seus custos. Dessa forma, o COFECI não repassou verbas para essa finalidade, sendo então, utilizadas para aquisição de um novo veículo e a compra do terreno situado ao lado da atual sede.

E assim, o CRECI/RO segue obstinado em fazer sempre o melhor para os corretores de imóveis de Rondônia.



INFLAÇÕES ECONÔMICAS DE FINAL DE ANO

O Copom, Comitê de Política Monetária, do Banco Central reuniu-se na primeira semana de dezembro e decidiu manter a taxa SELIC em 2% aa, a menor desde que foi criada, em 1999. A decisão tem grande relevância para o mercado imobiliário, porque mantém em baixa as taxas de juros aplicáveis ao financiamento habitacional, além de forçar a manutenção da migração dos investimentos financeiros para o mercado imobiliário. Segundo o Copom, mesmo considerando eventual desajuste nas contas públicas, a SELIC não deverá passar do patamar dos 3% ao longo do próximo ano.

A inflação registrou alta significativa em novembro. O IPCA cresceu 0,89%. Mas, segundo os técnicos do Copom, não passou de um “choque” pontual. A meta inflacionária para 2020, que é de 4%, talvez sofra um ligeiro “estouro”, mas nada significativo. Deverá ficar em 4,2%. No ano que vem, a economia ainda retraída pode manter a inflação em baixa. Por outro lado, a manutenção de políticas fiscais em resposta à pandemia, assim como eventuais frustrações em relação às reformas esperadas, pode elevar os fatores de riscos e, consequentemente, a inflação.

Infelizmente, das reformas prometidas e esperadas apenas a da previdência se consolidou. Entretanto, além do ajuste nas contas públicas, outras medidas são também importantes para recuperação e sustentabilidade da economia. A pungência das atuais cargas e burocracia tributárias é insustentável. Porém sua mitigação depende da reforma tributária, para a qual há três propostas sem consenso em discussão: a Proposta de Emenda Constitucional nº 110, do Senado Federal; a PEC nº 45, da Câmara dos Deputados; e o Projeto de Lei nº 3.887/2020, do Ministério da Economia.

Mas há outras medidas também importantes. As privatizações, paralisadas porque o STF definiu que, exceto no caso de subsidiárias, dependem de aprovação do Congresso Nacional. As concessões, que caminham com boa regularidade. A infraestrutura, que apesar da pandemia tem mostrado grande robustez sob o comando do Ministro Tarcísio Freitas. Por último, a abertura comercial. Mas esta depende da redução da burocracia, que impõe elevado custo à indústria nacional, colocando-a em grande desvantagem frente aos competidores internacionais.

Quanto à indústria imobiliária, o SINAPI – Sistema de Custo da Construção Civil, mantido pelo IBGE, registrou elevação de 1,82% em novembro, a maior do ano, com aumento acumulado, nos últimos doze meses, de 8,3%. Este índice deve refluir com a retomada da indústria de insumos, que continua em baixa. A mão de obra, com aumento de custo de apenas 0,25%, lidera na retomada do crescimento industrial. Com 138 mil vagas abertas de janeiro a outubro, ajudou a reduzir o desemprego, que recuou 0,4% após seis meses de altas consecutivas, o que parece normal em tempos de pandemia. Com 14,1 milhões de pessoas sem trabalho formal, o índice de desemprego no Brasil atinge 14,6%.

Enfim, a construção civil voltou ao patamar de antes da pandemia em nove das quinze cidades pesquisadas pelo IBGE. Mas em São Paulo cresceu 5,3% a mais do que em fevereiro de 2020 (antes do vírus), apesar da incerteza provocada pela perspectiva do fim do auxílio emergencial neste 31 de dezembro. Com fé em Deus e muito trabalho estamos vencendo!

João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci

CRECI-SE

Por: Assessoria de imprensa CRECI-SE
Fotos: CRECI-SE

CRECI Sergipe intensifica ações de fiscalização em todo o estado

O setor de fiscalização do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Sergipe é de extrema importância para a segurança da categoria e da sociedade em geral.

A sua atuação abrange, em visita, todos os municípios, priorizando os com maior expansão imobiliária, orientando os corretores em relação a vendas, da obrigatoriedade do registro de incorporação e apurando denúncias.

Para o Diretor de fiscalização, Joel Alisson, as denúncias são fundamentais para a atuação do setor de fiscalização e fortalecimento do mercado imobiliário, pois através delas é facilitada a retirada dos contraventores, que são aquelas pessoas que não têm habilitação legal para atuar na corretagem de imóveis. “O setor trabalha com visitas rotineiras, tudo sempre bem planejado e com o objetivo de cobrir o máximo possível do território sergipano. Mas com as denúncias, sejam elas formuladas ou anônimas, nossos agentes já vão direto nos casos de exercício ilegal, ou seja, temos aí uma ação mais

incisiva e eficiente. Quando há um trabalho conjunto entre fiscalização, sociedade e corretores de imóveis, todos saem ganhando: o Conselho alcança seus objetivos como órgão de fiscalização, a sociedade tem mais segurança em suas transações e o corretor de imóveis, por sua vez, tem um mercado de trabalho mais justo”, pontuou Joel.

O Presidente do Conselho, Sérgio Sobral, destacou a importância do trabalho que vem sendo desenvolvido pela Fiscalização na capital e no interior do Estado de Sergipe. “O contraventor é a maior ameaça que temos à nossa categoria e ao cliente. A Fiscalização tem atuado incansavelmente com o intuito de garantir a segurança ao corretor de imóveis que atua dentro das normas e à sociedade em geral. Um sonho como o da casa própria não pode ser prejudicado por pessoas que não se capacitam, que não se especializam. Estamos vendo que em Sergipe é cada vez maior o número de corretores investindo em aprimoramento profissional. Não é justo que um contraventor tome espaço da classe”, frisou.

As denúncias podem ser feitas de forma anônima através do telefone (79) 2106-6801, pelo site (<https://crecise.gov.br>), por e-mail (fiscalizacao@crecise.gov.br) ou presencialmente na sede do Creci-SE.



Equipe de fiscalização em visita ao Delegado Regional do Creci-SE, em Lagarto, interior do estado.



Fiscal e advogado do Creci-se formalizando denúncia de exercício ilegal da profissão



BANCO CENTRAL

AUTÔNOMO OU INDEPENDENTE

Em 2015, num dos eventos da *National Association of Realtors (EUA)*, tive o privilégio de visitar o Congresso americano. Em conversa com o Senador Bernie Sanders, que postulava à presidência, ele me disse que o governo dos EUA considerava o Brasil um país socialista. De fato, desde o fim do militarismo, o Brasil adotou a socialdemocracia. Nossa Constituição, em 32 anos, para atingir o atual perfil relativamente liberal, sofreu mais de cem emendas. A virada veio com a eleição de Jair Bolsonaro, que adota claramente postura de centro-direita.

A esquerda brasileira jamais admitiu, e ainda não admite, a autonomia do Banco Central. Muito menos sua independência. Mas o Congresso Nacional (Câmara e Senado) decidiu livrar-se das velhas ideias e aprovou o Projeto de Lei Complementar que confere autonomia ao Banco Central brasileiro. O projeto deverá ser sancionado na próxima semana pelo Presidente Bolsonaro que, aliás, foi o autor da proposta, assinada em comemoração aos primeiros cem dias de seu governo.

A autonomia configura-se pela estabilidade de seus dirigentes, que não podem ser demitidos ao arbítrio do Presidente da República. Essa condição, em tese, os libera de qualquer pressão política na tomada de decisões. Todavia a lei a ser sancionada contém falhas. Embora desvincule o BC do Ministério da Economia e de qualquer outro, a indicação do seu presidente e dos oito diretores será feita pelo Presidente da República, ainda que sujeita à aprovação pelo Senado.

O mandato do Presidente do BC começará no primeiro dia do terceiro ano do mandato do Presidente da República. Os diretores serão substituídos um em cada primeiro dia de cada ano. Não poderão ser demitidos, exceto por ordem ou com autorização do Senado. Todos

terão mandato de quatro anos, mas poderão ser reconduzidos. Assim, o Presidente do Banco Central indicado pelo Presidente da República em seu último ano de mandato poderá ser novamente indicado, pelo mesmo Presidente, se este for reeleito, para mais um mandato. Essa possibilidade abre espaço para pressão política sobre a economia.

Além da União Europeia – zona do Euro – com seus 27 países, outros 24 têm Bancos Centrais autônomos ou independentes. A maioria adota a autonomia, na qual o Banco Central controla, mas não define metas. Na independência, presente em países como EUA, Inglaterra e Japão, o próprio BC define e controla as metas de inflação, de desemprego e de flutuação econômica. No Brasil, a meta de inflação continuará sendo definida pelo Comitê de Política Monetária (CMN), composto por dois representantes do Ministério da Economia e um do Banco Central.

Agora, como política de Estado e não de governo, portanto sem viés político, o Banco Central brasileiro, autônomo, com o status de autarquia especial, por meio do Comitê de Política Monetária (CoPoM), continuará no controle da taxa SELIC, que baliza todas as taxas de juros no país, inclusive a dos fundings imobiliários. Focará sua atenção nas metas de inflação e de desemprego e no nível de flutuação da atividade econômica. Parece bom do ponto de vista econômico. E se é bom para a economia, será bom para o mercado imobiliário.

João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci

CRECI-RN

Por: Larissa Carvalho
Foto: CRECI-RN

Creci empossa novos delegados no interior do RN



O Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Rio Grande do Norte (Creci-RN) dá continuidade à sua política de regionalização e empossa novos delegados em cidades importantes do estado. As posses ocorreram de forma protocolar, em virtude das indicações contra Covid-19 e contou com a participação do presidente do Creci, Roberto Peres, e do diretor de Fiscalização, João Hernandes.

O corretor de imóveis Getson Dantas assume a Delegacia do Creci em Currais Novos. Em Santa Cruz, a instituição será representada pelo corretor João Paulo Guedes, e em Caicó, a Delegacia da entidade ficará a cargo do corretor Eugênio Goes. De acordo com o presidente da instituição, o Creci tem promovido ações para estar mais próximo ao corretor de imóveis: “A nossa atuação está pautada na expansão dos serviços e benfeitorias aos corretores de imóveis, incluindo a ação disciplinadora da Fiscalização que não se absteve de sua atribuição mesmo na pandemia”, destacou Roberto Peres.

Provas do concurso do Creci são aplicadas no RN

No domingo, 21 de fevereiro, foram realizadas as provas para agente administrativo e fiscal do processo seletivo que proverá novos cargos para o Creci. O certame contou com mais de 2 mil inscritos que disputaram entre as 10 vagas disponíveis para agente administrativo, nível médio e fiscal, superior. O concurso foi organizado pelo Núcleo Permanente de Concursos da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (Comperve).

Por conta do cenário de pandemia, as provas foram adiadas por questões de segurança. O concurso público era um grande anseio da população que esperava contribuir com o Conselho que foi concretizado graças à organização da diretoria. “A população natalense aguardava há anos esse concurso e nós do Creci também, já que tivemos servidores aposentados e precisamos de maior efetivo para continuar a desempenhar o nosso papel”, enfatizou o presidente.

Creci-RN tem novo diretor de Avaliações e Perícias

O corretor de Imóveis Carlos Raisthon da Cunha é o novo diretor de Avaliações e Perícias da instituição. Sua missão é promover iniciativas que capacitem os profissionais do estado nesta área que é um diferencial para diversos corretores e também para o mercado imobiliário.

TRT atende solicitação do CRECI e abre cadastramento para Peritos



CRECI alerta os corretores peritos que realizem o cadastro para atuar em processos do TRT.

Credenciamento de peritos é uma reivindicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI-MT), que solicitou nos anos de 2017 e 2019 a formação de cadastro eletrônico de peritos, para atender os profissionais que queiram atuar em processos do Tribunal Regional do Trabalho de Mato Grosso (TRT-MT).

Presidente do CRECI-MT, Benedito Odário, destaca o empenho em estabelecer mais esta oportunidade aos corretores peritos. “Nossa reivindicação foi atendida em 2020. É um avanço muito grande para a classe, e é importante ressaltar a articulação deste conselho, que tanto trabalha em benefício dos profissionais”, enfatizou.

O CRECI alerta os corretores peritos que realizem o cadastro o quanto antes através do Sistema Eletrônico de Assistência Judiciária (AJ-JT), pelo link <https://portal.sigeo.jt.jus.br/portal-externo>.

Para o cadastramento será obrigatório a apresentação de todos os documentos previstos no item 1.3 do edital nº03/2020, inclusive a certidão de regularidade junto ao Conselho Regional de Corretores de Imóveis que pode ser emitida através do site do CRECI-MT, por meio do endereço eletrônico www.crecimt.gov.br. Já a atualização do certificado do CNAI através do site do

COFECI, por meio do endereço eletrônico www.cofeci.gov.br.

Ao efetuar o cadastramento, os profissionais deverão informar o(s) município(s) do Estado de Mato Grosso em que pretendem atuar, não havendo impedimento para que atuem em mais de um, desde que respeitados os termos deste Edital e da Resolução CSJT n. 247/2019. Os profissionais poderão informar mu-

nicipios de outras unidades da federação em que pretendam atuar.

A aprovação ou não do cadastro será informada ao interessado no prazo máximo de 30 (trinta) dias, contados da entrega da documentação completa, por meio do endereço eletrônico por ele fornecido.

Todas as informações estão contidas no Edital de Credenciamento 03/2020.



Clique aqui e confira o Edital: <https://www.oabmt.org.br/Admin2/Arquivos/Documentos/202010/PDF48340.pdf>

VACINAÇÃO NA CONTRAMÃO DA RAZÃO

De acordo com o noticiário, a vacinação teve início no Brasil em 19 de janeiro de 2021, no primeiro grupo prioritário, o da saúde. Muito justo! Concluída a aplicação da primeira dose do imunizante, no primeiro grupo, começaram a ser vacinados, por ordem decrescente de idade, os idosos acima de 90 anos. Hoje, 13 de março, há estados vacinando idosos na faixa dos oitenta anos. Após o carnaval, oficialmente cancelado, mas nem tanto, houve sério recrudescimento do vírus, e já não há leitos de UTI suficientes para os infectados graves. Nem vacina para todos. O que fazer?

Em março de 2020, mal começada a pandemia, escrevi um artigo sob o título “O *shutdown* brasileiro”. Contrariando a maioria e a própria Organização Mundial de Saúde (OMS), defendi o cancelamento do *shutdown* (paralisação da economia), que vinha sendo decretado de maneira totalmente desordenada por governadores e prefeitos em todo o país. Pugnei também pelo isolamento vertical e vigoroso investimento em infraestrutura da saúde. A ideia era fazer com que, apesar da pandemia, a economia continuasse funcionando, e pudéssemos evitar o seu colapso total.

Apenas para esclarecer, isolamento social é diferente de distanciamento. Este, é o que estamos todos já acostumados a fazer, mesmo com o uso de máscara e todos os cuidados sanitários. Ou seja, manter-nos afastados de nossos interlocutores, pelo menos dois metros, e não nos cumprimentar com apertos de mão, abraços e beijinhos. O isolamento é mais rigoroso. É quando nos isolamos em casa, sem contato direto com ninguém, exceto a família. É o que estão decretando prefeitos e governadores alhures, sem considerar seus maléficos efeitos econômicos.

No isolamento horizontal, todos são obrigados a manter-se em casa, permitindo-se a circulação apenas das pessoas necessárias para manter o funcionamento da indústria, comércio e serviços essenciais à continuidade da vida. A tendência, por óbvio, é o colapso da economia e, com ela, de toda sociedade. Infelizmente, é o que está sendo feito nesta segunda onda do vírus. O isolamento vertical, mais lógico, é aquele em que apenas a parte da população com maior risco de contrair a doença permaneça isolada. Os demais, com todos os cuidados, saem ao trabalho.

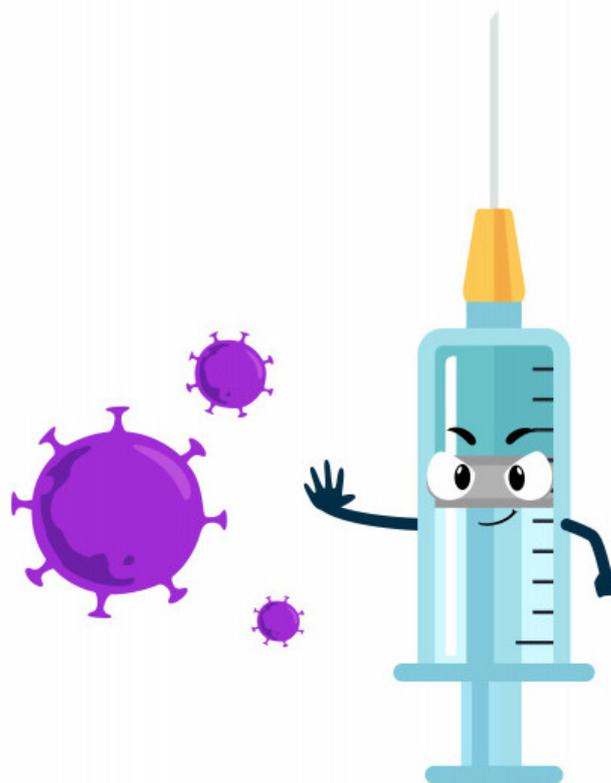
Depois de quase um ano de pandemia, iniciamos o processo de vacinação, porém da maneira mais errada

possível. O Brasil tem uma população de 212 milhões de habitantes. Destes, sem entrar no mérito do percentual ideal, cerca de 82 milhões constituem nossa força ativa de trabalho, a que mantém em funcionamento nossa economia. São pessoas entre 18 e 60 anos de idade. O comentário a seguir, faço com a consciência de quem está inserido na faixa intermediária de risco, com todo o respeito e carinho pelos idosos, que também são parte de minha família.

A força de trabalho brasileira, aqueles que podem produzir para que possamos comer, vestir e morar, estão contraindo a COVID-19 e sendo internados nos hospitais, quando encontram vaga, ou morrendo precocemente por causa da doença. Todavia os idosos, que já não trabalham e podem perfeitamente permanecer isolados em casa, estão sendo vacinados. E não temos vacina para todos. Em breve, o Brasil será um país de idosos, sem ter o que comer ou vestir. Estamos na contramão da razão!

João Teodoro da Silva

Presidente – Sistema Cofeci-Creci





O TESTE DISC COMO MECANISMO DE VENDAS

Em rápida entrevista com o professor David Montenegro, coordenador do curso MBA em Gestão de Negócios Imobiliários, da UNIMAIS/PB, cuja aula inaugural será por mim proferida no próximo dia 5 de março, conversamos sobre o teste DISC. Trata-se de metodologia muito utilizada pelos setores de RH (Recursos Humanos) de grandes e médias empresas, para identificar o perfil comportamental dominante de seus colaboradores, a fim de melhorar seus resultados operacionais. Desenvolvido pelo psicólogo norte-americano Willian Moulton Marston, na Universidade de Harvard, o método pode ajudar na identificação do perfil de nossos parceiros e clientes.

DISC é um acrônimo (sigla) de quatro palavras em inglês, cada uma delas com seu próprio significado. Mnemonicamente, forma a palavra inglesa disc (disco): **D**, *dominance* (dominância); **I**, *influence* (influência); **S**, *steadiness* (estabilidade); e **C**, *conscientiousness* (consciência, conformidade). Cada uma dessas palavras define um tipo de perfil comportamental. Claro que todos somos portadores de diversos atributos identificáveis em cada um desses quatro perfis. Todavia, com certeza, um deles será predominante.

Pessoas de perfil dominante (D) são aquelas que se sentem bem desempenhando atividades de comando, de controle. Geralmente têm o raciocínio ágil e compreendem qualquer explicação com poucas palavras. São mais velozes, agressivas e não temem assumir riscos na busca por resultados e soluções rápidas. Corajosas e determinadas, são avessas à prolixidade. As pessoas influentes (I) em geral são muito comunicativas, descontraídas, animadas e ativas. Gostam de manter contato com muitas pessoas. São aglutinadoras, ótimas para resolver desentendimentos.

O perfil estável (S), como a própria palavra define, reserva-se para pessoas calmas, que apreciam atividades relaxantes e preferem interagir com pessoas que já conhecem. São muito afáveis e valorizam relacionamentos e amizades. As pessoas de perfil consciente, conforme e cauteloso (C), como as estáveis, têm personalidade reservada e são pouco predispostas a reuniões ou trabalho em grupo. Todavia, são detalhistas, analíticas e investigativas. Prezam a discrição e a correção (honestidade).

Como se pode ver, para o pessoal de RH, identificar o perfil de uma pessoa possibilita direcioná-la para atividades que lhe sejam mais compatíveis. Com isso, ela será mais produtiva e terá mais chance de sucesso. Como descobrir o perfil comportamental de alguém? Resposta: por meio de perguntas rápidas e objetivas. Há vários testes disponíveis na internet. Mas como a identificação desses perfis podem influenciar na equipe de trabalho e na realização de negócios?

Na falta de um bom psicólogo, o próprio líder do grupo pode operacionalizar os testes. Primeiro, em si mesmo, depois, em cada um de seus parceiros e colaboradores. Uma vez alocados em seus postos de trabalho de acordo com seus respectivos perfis, cada membro da equipe deve ser treinado para descobrir, sem que seja percebido, o perfil comportamental de seus clientes. Conhecer o cliente e entender como ele gostaria de ser tratado e considerado é a chave para realização de muitos e bons negócios.

João Teodoro da Silva
Presidente – Sistema Cofeci-Creci

PRIORIDADE AOS BRASILEIROS

O cenário nacional é cada vez mais preocupante.

Os nossos desafios futuros são enormes.

Nossas instituições se fraturam mutuamente, num processo que não pode persistir.

- As Instituições precisam ser sólidas para sustentação da democracia e da governabilidade, com absoluta harmonia e independência dos Poderes, o mesmo ocorrendo internamente em cada Poder;
- Os Poderes devem estar voltados à política de Estado e não de governo, orientados para o que é de inegável interesse público e não meramente corporativo ou político;
- O respeito ao teto de gastos públicos tem de ser sagrado, mesmo em momento tão difícil quanto o atual;
- O ajuste fiscal deve ser capaz de efetivamente reduzir a dívida pública, que hoje está em 91% do PIB, uma das maiores do planeta entre os países de renda média;
- A articulação entre os três Poderes e as três esferas de governo deve ser garantida por meio de um pacto federativo apartidário;
- O programa de concessões e privatizações, indispensável ao desenvolvimento e à massiva geração de empregos, tem de continuar e abrir caminho aos investidores locais e internacionais;
- Os marcos regulatórios convergentes com as metas do crescimento sustentado devem ser rapidamente aprovados;
- A confirmação da autonomia do Banco Central não pode mais ser postergada;
- A reforma administrativa, assim como a simplificação tributária, devem ser prontamente realizadas.

OS CIDADÃOS EM PRIMEIRO LUGAR!

Precisamos da urgente imunização coletiva contra a covid-19, com todos os tipos necessários de vacinas, para tranquilizar a população e acelerar a retomada econômica.

Confiança é o combustível do empreendedor, assim como segurança jurídica, crédito, juros baixos e inflação controlada.

E a atuação dos novos líderes do Congresso Nacional, que merecem nosso voto de fé, será ainda mais decisiva.

Engajamento, mobilização, propostas e ação.

É isto que o País pede a todos nós.

Estamos prontos e à disposição para ajudar a construir o Brasil que queremos!



O Sistema COFECI-CRECI
parabeniza a todas as
mulheres, em especial às
Corretoras de Imóveis!

