



Foto: Divulgação

Tempo de Conquistas

O primeiro semestre de 2014 tem sido muito produtivo para o nosso segmento no que diz respeito às conquistas institucionais. Com uma mobilização nacional, e apoio de todos os Conselhos Regionais, o Sistema Cofeci-Creci tem estreitado o relacionamento com o Legislativo brasileiro. Essa aproximação reverbera em avanços para a nossa categoria. Um deles é a inclusão, após anos de articulações, do corretor imobiliário no sistema tributário Simples Nacional.

Tal como está no momento ainda não é o ideal que almejamos. Mas a inclusão é uma conquista indiscutível. O prazo para a tramitação até a versão final da nova lei nos dá condições de seguir investindo no que consideramos o ideal para os profissionais imobiliários. E para intensificar nossa atuação, concluímos dois trabalhos árduos e profícuos: o lançamento da Frente Parlamentar para o Mercado Imobiliário e a apresentação, no Congresso Nacional, da segunda edição da Agenda Legislativa do Corretor de Imóveis.

Essa atuação equivale a obras de infraestrutura: são articulações complexas, levam tempo para serem notadas mas deixam uma herança fundamental para aqueles que são alcançados pelos resultados. O exemplo se aplica aos avanços da nossa categoria. Para exercer seu papel de normatizar, regular e fiscalizar o mercado imobiliário e manter seu compromisso com a sociedade e o setor que representa, o Sistema Cofeci-Creci precisa de apoio para as formulações legais. Nesse campo, os avanços marcam um tempo de conquistas. Boa leitura!

João Teodoro da Silva

Presidente do Sistema Cofeci-Creci

Frente Parlamentar e Agenda Legislativa defendem categoria



Foto: Divulgação

O presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva, ao centro entre lideranças do setor imobiliário e parlamentares, no Senado

Após ampla articulação institucional na Câmara dos Deputados e no Senado Federal, o Sistema Cofeci-Creci conseguiu lançar a Frente Parlamentar Mista do Mercado Imobiliário. O grupo é composto por 201 deputados e 21 senadores da República. No

mesmo evento, a autarquia apresentou ao Congresso Nacional a segunda edição da Agenda Legislativa do Corretor de Imóveis. A publicação traz o posicionamento da categoria frente aos projetos do setor em tramitação no Poder Legislativo. **Pág. 4 e 5**

Corretor de imóveis poderá aderir ao Simples

Projeto aprovado na Câmara dos Deputados, em Brasília, atende pleito do Sistema Cofeci-Creci de permitir que o setor imobiliário possa aderir ao regime tributário Super Simples. A proposta ainda passará pelo Senado e por sanção presidencial. O Cofeci tenta reduzir a alíquota destinada ao setor. **Pág. 3**

Entidade propõe crédito a imóvel usado no MCMV

O Cofeci está providenciando um levantamento para embasar uma proposta de alteração do programa habitacional Minha Casa, Minha Vida. A entidade quer que seja disponibilizado crédito para imóveis usados entre as linhas de financiamentos destinadas às classes C e D. **Pág. 3**

Convenção da categoria será em Fortaleza, em setembro

O Enbraci (Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis), Cimi (Congresso Internacional do Mercado Imobiliário) e Convenção do Sistema Cofeci-Creci serão fundidos no III Convensi. Serão 40 palestras, de 15 a 17 de setembro, para cinco mil profissionais, em Fortaleza (CE). **Pág. 12**

Presença feminina é destaque na profissão **Pág. 10 e 11**

Sucesso



Foto: Divulgação

Manoel Maia,
Presidente
do Creci-RJ

Tradição no mercado do Rio de Janeiro

A trajetória de vida do presidente do Creci-RJ, Manoel Maia, sintetiza-se profissionalmente em duas veredas de sucesso. Empresário exitoso, respeitado e realizado, ele comanda uma empresa tradicional no setor imobiliário, dedicada ao mercado de administração de condomínios. A outra vertente de seu sucesso profissional é a dedicação às questões classistas.

Maia acumula um invejável currículo, aplaudido nacional e internacionalmente. Foi presidente da Associação Brasileira das Administradoras de Imóveis (Abadi) duas vezes, preside o conselho deliberativo da entidade, é conselheiro da Fecomércio-RJ, diretor da Federação Internacional das Profissões Imobiliárias (Fiabci-RJ), assessor jurídico da Comissão de Direito Imobiliário da OAB-RJ, além de diretor e conselheiro federal do Cofeci.

Formado em direito em 1960 pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro, sua militância é voltada à valorização do corretor de imóveis. Para ele, a atividade do corretor é uma das mais importantes do mercado imobiliário, com grandes possibilidades de sucesso. "Acredito, que o mercado imobiliário continuará em grande expansão até 2020", conclui. Ele é casado com Clarice Munis e tem um filho, que atua no segmento de Informática. Desfruta, como hobbies, o gosto por viagens, a convivência com amigos e a degustação de vinhos, especialmente os de safras raras.

Corretor deve orientar partes a declarar o valor real do imóvel



Foto: Divulgação

Segurança jurídica é um dos argumentos para comprador e vendedor registrarem preço da propriedade no contrato e na escritura

Ao se atribuir o verdadeiro valor do negócio nas promessas e escrituras definitivas de compra e venda de imóveis, as partes contratantes possuem maior segurança na hora de realizar a transação. Apesar de temerária, é possível que, por meio de acordo entre comprador e vendedor, se negue o verdadeiro valor pelo qual foi realizado o negócio. Seduzidas pela falsa impressão de aferir vantagens, as partes podem colocar em risco a boa-fé, que deve nortear os contratos de compra e venda.

"Nesse caso, estarão os contratantes (vendedor e comprador) infringindo dispositivos legais, colocando em risco não só a segurança jurídica, mas a continuidade e validade do negócio realizado, por configurar infração", destaca o conselheiro federal do Sistema Cofeci-Creci Petrus Mendonça, que também é presidente do Creci-PE, e realiza estudos sobre o tema. Segundo ele, há uma série de conseqüências para a adulteração do valor do imóvel na hora de escriturar a propriedade.

"O primeiro problema, e talvez o mais impactante, é que esse ato constitui crime de sonegação fiscal", destaca Petrus. Ao sonegar tributos, as partes causam danos ao erário e podem responder criminalmente pelo fato (art.2º, inciso I, da Lei nº 8.137/90). A pena para esse ilícito é de detenção, variando de seis meses a dois anos, mais multa. "Tanto o

comprador quanto o vendedor poderão ser considerados culpados", acrescenta Petrus.

Num acordo como esse há ainda o risco de uma das partes, posteriormente, alegar prejuízos, atribuindo a anuência anterior à própria inexperiência ou premente necessidade, realizando o negócio por preço inferior ao verdadeiro valor do bem no mercado imobiliário. Segundo Petrus, nesse caso a parte que se diz lesada poderá requerer, em juízo, o complemento de seu valor ou o desfazimento do negócio firmado, por existir desproporção entre o preço da transação e o verdadeiro valor do imóvel.

Além de conseqüências por danos a terceiros, os envolvidos numa redução intencional do valor do imóvel na hora da transmissão do bem poderá ter impactos negativos futuros, decorrentes desse "drible". Caso o imóvel venha a ser desapropriado pelo poder público, por exemplo, o valor da indenização poderá ser baseado no que foi declarado na escritura pública de compra e venda. "Há uma série de problemas a considerar. Portanto, é imprescindível que o verdadeiro valor da transação venha estampado, tanto na promessa, quanto na escritura definitiva de compra e venda, seja ela realizada por cartórios de notas ou por agentes financeiros, objetivando maior segurança e conforto para os contratantes", constata Petrus Mendonça.

Câmara dos Deputados inclui segmento imobiliário em regime tributário Super Simples

Nova opção de contribuição fiscal deverá ser aprovada pelo Senado antes de entrar em vigor

O Sistema Cofeci-Creci celebrou mais uma conquista para os corretores de imóveis: a categoria poderá aderir ao Super Simples, uma modalidade tributária que reduz as alíquotas fiscais e desburocratiza as atividades empresariais. “Há anos estamos atuando junto ao Congresso Nacional para sensibilizarmos os parlamentares da necessidade de reduzir os custos das atividades imobiliárias. É uma vitória que vai beneficiar os profissionais do setor, mas também desonera a sociedade, favorecendo a realização do sonho da casa própria”, analisa o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

Após a vitória no Plenário da Câmara dos Deputados, em Brasília, a proposta que amplia o Super Simples para mais setores da atividade econômica deverá ser apresentada aos senadores. Após a ratificação da votação, no Plenário do Senado, a nova lei seguirá para a Presidência da República. No Palácio do Planalto, a presidenta Dilma Roussef chancela a nova norma,

com poder de veto parcial ou total. Depois de toda essa peregrinação, se o texto for mantido como está, o corretor de imóveis passará a ser beneficiado a partir do ano seguinte à publicação da nova lei.

Com a universalização do Supersimples para o setor de serviços e o fim da substituição tributária, 80% das microempresas de vários setores serão beneficiadas. O texto base do Projeto de Lei Complementar 221/12, do deputado Vaz de Lima (PSDB-SP), é fruto de um acordo entre o governo, a Frente Parlamentar em Defesa das Micro e Pequenas Empresas e o Confaz, conselho que reúne os secretários de Fazenda dos Estados. Já o texto final, aprovado, é do relator, deputado Cláudio Puty (PT-PA), que prevê a criação de uma nova tabela para serviços, com alíquotas que variam de 16,93% a 22,45%. Entre os serviços novos que entram nesse regime de tributação estão os relacionados a corretagem de imóveis, medicina, odontologia, advocacia, despachantes, psicologia e fisioterapia.



Foto: Divulgação

Relator do projeto na Câmara, deputado Cláudio Puty (PT-PA)

Cofeci propõe inclusão de crédito a imóveis usados no programa Minha Casa, Minha Vida



Alejandro Murat, diretor-geral do Infonavit, Martha Ramirez, presidente nacional da Ampí, e o presidente do Cofeci, João Teodoro

O Sistema Cofeci-Creci vai propor ao governo federal a inclusão de crédito imobiliário para imóveis usados nas linhas de financiamento do programa habitacional Minha Casa, Minha Vida. “Essa possibilidade complementa a filosofia do programa, acelera a erradicação do déficit habitacional

brasileiro e ainda contribui para equilibrar os custos de uma nova habitação, ao ampliar as oportunidades de aquisição no mercado”, informa o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

A proposta vem sendo estruturada pelo Cofeci há pelo menos dois anos. “Com

essa alternativa, será possível otimizar a infra-estrutura de áreas já habitadas e favorecer o consumidor desse tipo de imóvel”, acrescenta Teodoro. Em viagem ao México, em janeiro, ele se reuniu com o diretor do Infonavit (o órgão governamental mexicano responsável por financiar habitações para trabalhadores), Alejandro Murat, e com a presidente da Ampí (Associação Mexicana de Profissionais Imobiliários), Martha Ramirez, para tratar do assunto.

“Nossa meta é aprender com a experiência do México, que remonta há mais de 50 anos, e propor uma versão ao governo federal, para que amplie as oportunidades de moradia para os trabalhadores”, diz Teodoro. Sugestões formuladas pelo Cofeci anteriormente, como o aumento do limite de idade para a contratação de financiamentos imobiliários, a opção de lances com recursos do FGTS em consórcios imobiliário, entre outras medidas, foram adotadas pelo governo federal.

Frente Parlamentar Mista irá defender o setor imobiliário no Congresso Nacional

Foto: Divulgação



Presidente do Cofeci, João Teodoro (dir.), e o deputado federal Guilherme Campos (PSD-SP), presidente da Frente Parlamentar Mista do Mercado Imobiliário

O Sistema Cofeci-Creci articulou, em nome do segmento, a criação da Frente Parlamentar Mista do Mercado Imobiliário no Congresso Nacional. Composta por 201 deputados e 21 senadores, agrega parlamentares que se identificam com o setor e se comprometeram a defender as bandeiras vinculadas às causas imobiliárias. A apresentação da nova frente parlamentar aconteceu no dia 29 de abril, no Senado Federal, tendo

como anfitriões os dirigentes do Sistema Cofeci-Creci. O deputado Guilherme Campos (PSD-SP) preside o grupo de congressistas.

“Essa iniciativa visa fortalecer nossa categoria e ampliar a prestação de serviços que disponibilizamos à sociedade. Com o apoio organizado de congressistas teremos mais agilidade junto aos poderes constituídos, acelerando os resultados que almejamos para o nosso segmento e

para a economia do nosso país”, explicou o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. A apresentação dos integrantes da Frente Parlamentar reuniu presidentes dos Crecis, conselheiros federais e outras lideranças do setor.

Para o presidente da Frente Parlamentar, deputado Guilherme Campos, o colegiado tem como principal propósito promover a discussão e o aprimoramento da legislação federal sobre o setor. “A atividade comercial imobiliária merece, sem sombra de dúvidas, uma profunda e meticulosa análise de toda a fundamentação legal, além também de uma política adequada para o seu pleno aperfeiçoamento”, defendeu ele.

Dezenas de parlamentares passaram pelo evento organizado pelo Sistema Cofeci-Creci. Entre eles, os senadores Eduardo Suplicy (PT-SP), Pedro Taques (PDT-MT), Jayme Campos (DEM-MT), José Agripino Maia (DEM-RN), Gim Argello (PTB-DF), num total aproximado de quatro dezenas de parlamentares presentes. A coordenação, pelo Sistema Cofeci-Creci, da nova frente parlamentar ficará sob os cuidados do presidente do Creci-DF, Hermes Alcântara. Na ocasião, a entidade também lançou a segunda edição da Agenda Legislativa dos Corretores de Imóveis (ver texto abaixo)

Agenda Legislativa destaca os temas de interesse da categoria

Pelo segundo ano consecutivo, o Sistema Cofeci-Creci apresentou ao Congresso Nacional a Agenda Legislativa dos Corretores de Imóveis. A publicação reúne todos os projetos em tramitação no Legislativo brasileiro que impactam o segmento imobiliário. Para cada um dos projetos, há o posicionamento da entidade, se a favor ou contra, e a justificativa de cada orientação. O lançamento desse guia aconteceu no Senado Federal, no mesmo evento que apresentou à sociedade a Frente Parlamentar Mista do Mercado Imobiliário.

“Confeccionar uma Agenda Legislativa propicia maior qualidade na representação do corretor de imóveis junto ao Congresso Nacional e um relacionamento de transparência com os representantes eleitos que elaboram as nossas leis e decidem os rumos do país”, explica o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. A publicação orienta os parlamentares para o alinhamento com as posições defendidas pelos corretores de imóveis. “É um posicionamento explícito dos nossos pontos de vista”, acrescenta Teodoro.



Segunda edição da Agenda Legislativa dos Corretores de Imóveis

Lançamento reúne autoridades em evento no Senado Federal



Sérgio Sobral (CRECI-SE) e Fátima Sobral



Manoel Nogueira Neto (CRECI-PI), deputado Átula Lira (PSB-PI), Senador Ciro Nogueira (PP-PI), deputado Paulo Henrique Lustosa (PP-CE)



Deputado Paulo Henrique Lustosa (PP-CE), deputado Eduardo da Fonte (PP-PE)



Presidente da Fecomércio-DF, Adelmir Santana, Paulo José Tavares (CRECI-MG), deputado Leonardo Quintão (PMDB-MG) e Reinaldo Fontes.



Senador José Agripino (DEM-RN)



Oscar Hugo Monteiro (CRECI-GO), João Teodoro (Presidente do Cofeci), Deputado Vilmar Rocha (PSD-GO) e Eduardo Brito (CRECI-GO)



Edmilson Pereira, João Galletti e Luiz Estrela, todos do CRECI-DF



Senador Pedro Taques (PDT-MT) e Ruy Pinheiro (CRECI-MT)



Reinaldo Fontes (CRECI-GO), Deputado Weliton Prado (PT-MG), Paulo José Tavares (CRECI-MG)



Jarbas Pessoa (CRECI-PB), Senador Eduardo Suplicy (PT-SP) e João Teodoro (Presidente do Cofeci)



Aurêlio Dallapicula (CRECI-ES), João Teodoro (Presidente do Cofeci) e Deputado Paulo Foletto (PSB-ES)



José Augusto Viana Neto (CRECI-SP) e Deputado Guilherme Campos (PSD-SP)



Eduardo Sciarra (PSD-PR), João Teodoro (Presidente do COFECI), Newton Marques (Vice Presidente do COFECI), Senador José Agripino (DEM-RN), Waldemir de Figueiredo (CRECI-RN) e Armando Cavalcante (Diretor Tesoureiro do Cofeci)



Fernando Casal (CRECI-RO) e Ivan Leitão (Assessor de gabinete do Sen. Valdir Raupp de Matos)



Deputada Professora Dorinha (DEM-TO) entre Sandro Oliveira e Valdeci Yase Monteiro (CRECI-TO)



Waldemir de Figueiredo (CRECI-RN) e deputado Felipe Maia (DEM-RN)



José Augusto Viana Neto (CRECI-SP), Senador Eduardo Suplicy (PT-SP), Senador Antônio Carlos Valadares (PSB-SE), João Teodoro (Presidente do Cofeci) e Sérgio Sobral (CRECI-SE)



Senador Gim Argelo (PTB-DF), Hermes Alcantara (CRECI-DF), João Teodoro (Presidente do Cofeci) e Senador Mozarildo Cavalcanti (PTB-RR)

Especialistas ajudam na organização das finanças

Média mensal da remuneração serve de parâmetro para despesas, dívidas e economias

Como todo profissional liberal, o corretor de imóveis deve estar atento aos compromissos financeiros que assume, em função da oscilação de sua remuneração. De acordo com especialistas, é um desafio manter o equilíbrio financeiro quando não há um salário fixo mensal – contexto em que vivem muitas categorias profissionais, como advogados, médicos, arquitetos, empresários e, claro, a grande maioria dos que atuam no segmento imobiliário. Não é tão fácil, mas nada é impossível.

“Controlar as próprias finanças é uma estratégia para impulsionar o crescimento profissional e atuar de forma organizada no mercado”, explica o consultor Evaldo Bazeggio, de Brasília. “Os profissionais que conhecem bem o mercado sabem que existem períodos de euforia, mas também de estabilização, e se preparam financeiramente”, afirma o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro.

Ele explica que o corretor de imóveis não tem estabilidade nem dinheiro certo no fim do mês. “É o próprio profissional quem faz o seu salário, com a garantia de uma ajuda de custo para gastos com combustível, telefone e alimentação, no caso de algumas imobiliárias”, destaca Teodoro. Essa moeda também tem dois lados: há meses em que os negócios superam e muito as expectativas. Em 2012, corretores de imóveis especializados em propriedades de alto padrão, chegaram a



Foto: Divulgação

O consultor Evaldo Bazeggio explica que profissionais sem remuneração fixa devem se preparar para meses de poucos honorários

faturar até 500 mil reais em um ano.

O salário médio do corretor imobiliário atualmente, segundo projeções do Sistema Cofeci-Creci, começa em R\$ 3 mil reais. Embora haja variações regionais no Brasil, a remuneração pela venda de um imóvel, por exemplo, gira em torno de 5% do valor total da propriedade. Ou seja, na negociação de um apartamento de R\$ 1 milhão, a participação do corretor é de R\$ 50 mil reais.

A primeira regra básica: os ganhos médios mensais do último ano devem servir de parâmetro para sinalizar os limites de gastos e

comprometimento financeiro. Para chegar a esse número, o corretor deve somar tudo o que ganhou nos últimos doze meses. Dividir o valor encontrado por doze e, no final, demarcar sua remuneração média.

Como o mercado oscila e há períodos sazonais em todas as profissões, é necessário que se mantenha uma reserva financeira para meses em que os negócios podem ficar em baixa. “Essa reserva pode ser feita com os negócios que superam as expectativas nos meses de prosperidade”, recomenda o presidente do Cofeci.

Principais dicas para favorecer a organização financeira dos profissionais imobiliários:

- Calcule sua receita mensal média, levando em conta o último ano. A partir dessa base, procure aplicar a sobra dos meses bons para compensar os meses em que os ganhos não chegaram ao patamar.
- Quando os negócios vingarem e a receita for acima da média, surpreendendo positivamente, não decreete de imediato que esse é o seu novo patamar salarial;
- Da mesma forma, não se desestimele ou “entregue os pontos” quando o mês não render uma boa receita ou mesmo não gerar renda alguma;
- Mantenha uma estrutura de gastos compatível com a sua receita média. Cuidado para não se empolgar nos meses de boas vendas;
- Reserve uma parcela da renda – abaixo ou acima da média – para poupança ou outros investimentos, de olho na independência financeira no futuro.



Certificação ISO valoriza as empresas do setor imobiliário

Obtenção do diferencial é acessível ao segmento

Ter competitividade e manter uma carteira de clientes sempre crescente são desafios que empresas de qualquer ramo enfrentam. No caso das imobiliárias não é diferente. Nos últimos 15 anos o mercado imobiliário esteve muito aquecido, o que gerou grande interesse por essa área, acarretando aumento no número de corretores e imobiliárias. Um grande desafio que se delinea atualmente é como diferenciar-se.

Um dos caminhos para essa diferenciação é buscar as certificações que seguem padrões internacionais. São as chamadas ISO's, sigla em inglês que significa Organização de Padrão Internacional.

Uma organização não governamental fundada em 1947, com sede em Genebra, da qual o Brasil faz parte, representado pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

Por aqui, a acreditação – processo pelo qual a empresa recebe o atestado de qualidade em determinada área - é regida pelo Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade e realizada pelo Inmetro, ou por entidade credenciada ao órgão federal.

A certificação abrange várias áreas: educação, alimentação, construção civil, processos de gestão, meio ambiente, saúde e segurança no trabalho. Cada uma dessas áreas dispõe de norma própria. A mais popular delas no Brasil é a ISO 9001/2008, voltada para a certificação da gestão de processos gerenciais. Segundo dados do Inmetro, no Brasil, há 3.262

empresas brasileiras com essa certificação válida. Dessas, 435 são do ramo imobiliário.

A Arrecifes é uma delas. A imobiliária, com sede em Recife, tem a certificação desde 2007. “Isso nos trouxe diferenciais. Uma empresa que se adequa a padrões de qualidade se torna muito mais competitiva, alcança a satisfação dos clientes com muito mais força. Os funcionários ficam contagiados. Todos se preocupam com o trabalho de todos, pois a equipe passa a ter uma consciência do trabalho”, assegura Frederico Mendonça, diretor da Arrecifes.

Com 35 anos de atuação, a Arrecifes conta com uma equipe de 60 colaboradores. Frede-

Mais conhecida no mercado brasileiro, ISO 9001 é voltada à gestão dos processos gerenciais em uma organização empresarial.

rico assegura que com as práticas implementadas para conseguir a certificação, a empresa passou a contar efetivamente com uma equipe. “Uma sala cheia não significa, necessariamente, que

haja uma equipe. A equipe se forma a partir da integração do trabalho, cada funcionário com sua competência”.

Parte do planejamento estratégico da empresa para este ano é obter outras duas certificações: a ISO 14001 e a OSHAS 18001. A primeira diz respeito a práticas ambientalmente responsáveis, e a segunda à saúde e segurança no trabalho. Segundo dados do Inmetro, apenas 217 empresas brasileiras possuem a acreditação na área ambiental. Dessas 28 são do segmento de “atividades Imobiliárias, Locações e prestação de serviços”.

Como conquistar a certificação:

Primeiramente, a empresa deve colocar a certificação em seu planejamento estratégico, consciente dos esforços que isso irá demandar. Depois, deve contratar uma consultoria especializada que a oriente para a certificação. É importante fazer tomadas de preços e buscar referências de clientes dessas consultorias. O Sebrae da sua região pode ser a ponte para a certificação.

Alternativas de ISO para o setor imobiliário

- 9001: certifica os processos gerenciais das empresas.
- 14001: assegura que a empresa respeita o meio ambiente em suas práticas.
- 18001: diz respeito às práticas de saúde e segurança do trabalho.

Mutirões periódicos de negociação reduzem ações judiciais em SP

O Departamento de Dívida Ativa do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo (CRECI-SP) tem intensificado seus trabalhos no sentido de promover, periodicamente, diversos mutirões de conciliação em parceria com o Tribunal Regional Federal (TRF) da 3ª Região. O principal objetivo é evitar que haja uma sobrecarga de processos na Justiça, otimizando as negociações entre a entidade e os inscritos que estejam em situação irregular junto ao Regional.

Além de dar celeridade ao desfecho das ações, a conciliação é extremamente positiva para os profissionais do segmento porque regulariza sua situação e permite que ele tenha acesso às atividades realizadas pelo Conselho. Segundo o Chefe do Departamento de Dívida Ativa, Marcio André Rossi Fonseca, a conciliação tem se mostrado um excelente caminho para solucionar conflitos judiciais, simplificando os resultados de maneira mais rápida e eficaz. “A vantagem é que não há imposição alguma por parte do Creci-SP, e as partes são livres para aceitar ou não as soluções propostas, o que proporciona um ambiente mais amigável aos inscritos”, afirma Marcio.

Aluguel de kits custa mais que salário mínimo

Levantamento feito pelo Creci-SP na capital paulista demonstra que morar numa quitinete em regiões privilegiadas custa mais que um salário mínimo. Somente na periferia unidades de um cômodo mais banheiro podem ser alugadas por menos de 724 reais. Em bairros nobres como Higienópolis, Itaim Bibi, Cidade Jardim, Moema e Perdizes alugar uma kit custa, em média, 1.200 reais mensais.

Ainda segundo o levantamento, 38% dos locatários paulistanos procuram imóveis de até mil reais mensais. Para o presidente daquele Regional, José Augusto Viana Neto, o governo deveria investir em programas sociais para famílias que não têm condições de sair do aluguel. “Só o Minha Casa, Minha Vida não resolve”, acrescenta Viana. Ele sugere ainda redução de tributos sobre locações.

“Colibri de Ouro” atuou mais de 50 anos a favor da classe

O corretor de imóveis Clóvis César da Rocha, um dos grandes colaboradores da categoria e das entidades representativas do setor imobiliário, faleceu em São Paulo no último dia 12 de maio. Ele foi acometido por problemas respiratórios decorrentes de um enfisema pulmonar.

Ao longo de sua trajetória profissional, Rocha devotou mais de 50 anos de trabalho voluntário ao setor imobiliário, às conquistas da categoria dos corretores de imóveis. Nesse período, ele exerceu uma exitosa atividade como empresário do setor, à frente de sua própria empresa imobiliária.

Na representação da classe ocupou diversos cargos como representante dos corretores imobiliários. Foi presidente do Siesp (Sindicato dos Corretores de Imóveis no Estado de São Paulo), conselheiro no Creci-SP e representante junto ao Cofeci. Formado em Ciências Contábeis e Economia, ele era empresário no segmento imobiliário desde 1958.

“É uma perda inestimável. Nossas condolências à família e a todos os colegas. Seu dinamismo nos fará falta”, declarou o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. “A categoria está de luto”, acrescentou o presidente do Creci-SP e vice-presidente do Cofeci, José Augusto Viana Neto. Clóvis César da Rocha deixou a viúva, três filhos e seis netos.

Brasil é o país-destaque em evento imobiliário na França

Sistema Cofeci-Creci apresenta as oportunidades e as perspectivas do segmento durante o Mipim 2014, em Cannes

Representado pela comitiva do Sistema Cofeci-Creci, o mercado imobiliário brasileiro foi um dos destaques no Mipim 2014 (Marché International des Professionnels de L’immobilier). O evento ocorre anualmente em Cannes, na região mediterrânea da Côte D’azur, no sul da França. Hoje, é considerado o mais importante evento do segmento imobiliário internacional, pois reúne os grandes investidores do setor, oferece acesso a fontes de capital internacional e visibilidade a projetos de desenvolvimento imobiliário e urbano em todo o planeta.

Nesta edição, em que o Mipim celebrou 25 anos de existência, o Brasil foi país de honra entre os expositores. A comitiva oficial do Cofeci foi chefiada pelo vice-presidente do Sistema, José Augusto Viana Neto, que também é presidente do Creci-SP. Contou ainda com a participação dos seguintes presidentes: Flávio Koch (Creci-RS), Manoel Maia (Creci-RJ), Sérgio Sobral (Creci-SE) e Waldemir Bezerra (Creci-RN), que é o vice-presidente para Assuntos Internacionais do Sistema Cofeci-Creci.

“O evento deu amplo destaque às oportunidades de negócios existentes no Brasil. É uma iniciativa que promove e valoriza o país em um ambiente global, onde há possibilidades de aporte de recursos para grandes projetos em nosso território”, explica o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Sua gestão tem sido marcada por ações de internacionalização do nosso mercado. Por isso, Teodoro é reconhecido pelos parceiros internacionais como o embaixador do mercado imobiliário brasileiro.

Cada ação internacional difunde a regulamentação do nosso mercado, os regramentos criados pelo Cofeci. Essas missões institucionais atuam ainda como uma modalidade de fiscalização preventiva ao demonstrar aos estrangeiros que, no Brasil, não

podem atuar diretamente na condição de profissionais imobiliários. Em nosso país, necessitam fazer parcerias com os profissionais brasileiros. Ou seja, as ações internacionais do Cofeci atraem oportunidade de negócios para os corretores de imóveis.

Para o vice-presidente, José Augusto Viana Neto, o mercado imobiliário brasileiro está em destaque no mundo e continuará a ser muito cobiçado pelo menos nas próximas três décadas. Projeções econômicas globais apontam que, em 2050, o Brasil poderá ocupar o posto de quarta economia do planeta. “Apontar fatos passados nos permitiu mostrar que o presente está bom e o futuro do mercado pode ser melhor”, disse Viana. Ele proferiu uma apresentação especial sobre o Brasil, na programação central do evento: “Perspectivas do Mercado Imobiliário Brasileiro em ano de Copa do Mundo”.

Outros temas, como “Brasil, entre o risco e a confiança”, “Gerencie o setor imobiliário para conhecer os seus objetivos”, “Setor imobiliário em 2030” também constaram da pauta. Além dos painéis de discussão e das conferências, o Mipim disponibiliza aos seus participantes rodadas de negócios e apresentações de produtos imobiliários.

De acordo com Viana, há muitos investidores estrangeiros interessados no mercado imobiliário brasileiro. Porém, eles também questionam fatores como a insegurança jurídica, tributação alta e corrupção do poder público. “São entraves que deixam alguns investidores receosos em apostar no país”, analisa o vice-presidente. Nesta edição, o Mipim agregou investidores, desenvolvedores, consultores de propriedade, leiloeiros, empresas de administração de imóveis, arquitetos – projetistas, advogados, empresas de construção civil, empresas de desenvolvimento, além das autoridades locais e regionais da Comunidade Europeia.



Foto: Divulgação

O corretor, Clóvis César da Rocha

Diretoria Nacional de Fiscalização dá suporte a 14 Regionais em 2013

Atuação de grupo especial é requisitada pelos Crecis para auxiliar no combate ao exercício ilegal da profissão

A Dinaf (Diretoria Nacional de Fiscalização) esteve com seu grupo especial de agentes de fiscalização (Geaf) dando suporte a 14 Estados no ano passado. A presença desse grupo de elite é solicitada pelos Crecis, com o objetivo de aprimorar as ações fiscalizatórias nas respectivas unidades da Federação. “Atendemos, ao longo de 2013, os Regionais em Sergipe, Piauí, Tocantins, Goiás, Bahia, Pernambuco, Acre, Rondônia, Rio Grande do Norte, Paraíba, Paraná, Pará, Ceará e Santa Catarina”, relata o vice-presidente de Fiscalização, Claudemir Neves.

A convite dos Crecis, o esquadrão de elite chega de surpresa no mercado a ser visitado e, em poucos dias, faz uma série de abordagens junto às empresas e profissionais do local. “Nosso principal objetivo é difundir, de maneira pedagógica, a importância da atuação legal dos nossos profissionais”, acrescenta Claudemir.

O trabalho realizado, que já remonta há alguns anos, tem reconhecimento em todo o território nacional. Quando as empresas estão



Foto: Divulgação

Claudemir Neves, vice-presidente de Fiscalização regulares, recebem um auto de constatação atestando o status encontrado pelo Geaf. Para 2014, o roteiro desse grupo de elite a favor da regularidade profissional não será divulgado. “Chegaremos de surpresa a cada Estado, após formalização de convite dos Crecis”, explica o vice-presidente de Fiscalização.

Mercado expandiu 13% no ano passado, em relação a 2012

Levantamento publicado pelo Anuário do Mercado Imobiliário Brasileiro afirma que, em 2013, o segmento imobiliário cresceu 13% em relação ao ano anterior. A publicação é produzida por uma consultoria privada brasileira, que considera os empreendimentos lançados em todo o território nacional. Segundo os dados apurados, o valor geral de vendas em 2013 foi de 90 bilhões de reais.

Ao todo, no Brasil, ao longo de 2013, foram lançados 1.579 empreendimentos, segundo a publicação. Esse total compreende 3001 torres, com 196.292 unidades. Desse cenário, 85% dos imóveis novos são empreendimentos residenciais verticais; 11% são edificações comerciais e apenas 4% são hotéis e flats -- dado surpreendente em

véspera de Copa do Mundo e Olimpíadas. De acordo com o levantamento, o preço médio do m2 no Brasil, no período, foi de R\$ 6,2 mil reais.

O perfil das unidades residenciais – tipo de imóvel que predominou no mercado – destaca que 13% dos lançamentos foi de propriedades com um dormitório. A maioria absoluta dos lançamentos, num total de 53%, contemplou unidades com dois dormitórios. Apartamentos de três dormitórios totalizaram 29%. Apenas 5% dos imóveis ofertados foram de quatro dormitórios ou mais. Uma das características realçadas pelo estudo é que, nos grandes centros urbanos, o comprador valoriza a mobilidade urbana e a localização antes de investir.

Volta ao mundo

Universitários aquecem mercado de locação

Levantamento feito em São Paulo aponta que universitários têm aquecido o mercado de locações naquela capital. A quantidade de estudantes que buscam apartamentos de um dormitório cresceu 40% em 2014, em relação a 2013. Oriundos de todo o país, buscam imóveis próximos a centros universitários, e têm disponibilidade para mobilizar até R\$ 2 mil reais mensais, somados aluguel e condomínio.

Creci-PB faz homenagem às corretoras do Estado

O Creci-PB fez uma homenagem especial às corretoras de imóveis daquele Estado no Dia Internacional da Mulher. Após a solenidade, houve uma série de atividades dedicadas ao gênero, na sede da entidade: palestra sobre valores éticos e morais no cotidiano das corretoras, apresentação de workshop sobre erros e acertos no visual de uma profissional e orientações sobre moda, maquiagem e consumo.

Juros mais altos afetam crédito para imóveis

Os aumentos da taxa Selic, definidos pelo Banco Central, afetaram o crédito imobiliário, após impactar crediários, cheque especial e cartões de crédito. A média de juros cobradas para a aquisição de imóveis saltou de 9% para 9,25% ao ano. Especialistas recomendam a comparação de taxas, condições e o custo final do financiamento entre bancos concorrentes.

Copa do Mundo valoriza locações temporárias

O mercado de locações temporárias está aquecido nas doze cidades onde irão acontecer jogos da Copa do Mundo. Nesses locais, proprietários estão disponibilizando seus imóveis por valores diários que chegam a se equiparar a um mês completo de aluguel, em condições normais. A oferta é direcionada principalmente aos torcedores estrangeiros.

Mulheres ocupam 34% do segmento imobiliário

Questão de gênero mobiliza debates e destaca segmentos em que a presença feminina é destaque

Foto: Divulgação

Edal Costa



Conselheira do Creci-CE relembra sua trajetória

Eu me formei em Economia e comecei a trabalhar em uma imobiliária de loteamento como gerente. Ali, pude perceber que a profissão de corretor de imóveis era muito promissora, além de render muitos lucros. Após cinco anos nessa empresa, decidi obter o registro profissional no Creci.

Sempre fui muito autodidata, mas sabia que para ser uma grande profissional precisava me aperfeiçoar, por isso, participei de muitos eventos, palestras e fiz alguns cursos. Mas posso dizer que me encantei pela profissão e foi esse fascínio que me fez entrar de vez para a corretagem. Completei no dia 5 de maio 31 anos como corretora.

Acredito que para nós, mulheres, o que mais atrai nessa profissão é a flexibilidade que o trabalho oferece. Muitas mulheres conseguem conciliar família, casa e trabalho de uma forma tranquila. Outro ponto forte é a boa remuneração. Claro que para alcançar um alto patamar é preciso trabalhar muito. Mas vale a pena. É recompensador.

Para abraçar esse carreira é preciso ter persistência, ser proativa, ter garra, estudar bastante sobre o mercado e a cidade onde está inserido, ser dinâmica, ter uma gama de relacionamentos e saber tirar proveito disso, ser corajosa, ter criatividade. Esse conjunto de características define uma boa vendedora, aquela que passa segurança e respeito para o cliente.



Foto: Divulgação

Dos 280 mil corretores de imóveis em atividade no Brasil, 34% são mulheres. A estatística faz parte do mais recente levantamento feito pelo Sistema Cofeci-Creci, a autarquia federal legalmente responsável por regulamentar, fiscalizar e impulsionar o setor de imóveis no país. Esse percentual significa um expressivo avanço, já que até os Anos 50 o gênero feminino não atuava nessa fatia do mercado de trabalho.

Para o vice-presidente de Fiscalização, Claudemir Neves – que a cada ano é o responsável pela atualização das estatísticas do Sistema Cofeci-Creci quanto aos profissionais e empresas em atividade –, a capacidade das mulheres de exercer várias funções ao mesmo tempo, e a

sensibilidade na hora de negociar um imóvel, são fatores que favorecem essa ascensão. “A mulher tem um jeito mais sensível na negociação e possui mais perseverança para conduzir a vida. Essas características são pontos fortes em qualquer negócio, principalmente no setor imobiliário”, explica ele.

O aumento na participação feminina no mercado da corretagem imobiliária, em 2013, supera 10% do número de profissionais do gênero, em relação ao ano anterior. Até 2012, 30% dos profissionais imobiliários

eram mulheres. “Como, em geral, quem decide a compra de um imóvel é a mulher, ser atendida por outra pessoa do mesmo sexo pode fazer a diferença, pois elas se entendem melhor”, analisa Claudemir.

Outro ponto de destaque na atuação feminina no segmento imobiliário é a satisfação do cliente e a ausência de reclamações por faltas éticas. Em se tratando de atuações por irregularidades na atuação profissional, o número de mulheres envolvidas é infinitamente menor que o número de

homens, segundo o vice-presidente de Fiscalização.

Quando perguntadas sobre esse destaque no segmento, muitas corretoras de imóveis justificam o crescimento da atuação feminina com

os mesmos argumentos. Segundo elas, a mulher sabe ouvir com atenção o cliente, por isso consegue encontrar um produto mais adequado às expectativas externas. Um dos atrativos que faz com que mulheres se interessem em ingressar nessa carreira é a flexibilidade da profissão. Nesse ramo, conseguem conciliar suas atividades familiares com os horários de atendimento aos clientes – o que seria impossível em carreiras tradicionais, onde há horário a cumprir.

Até os Anos 50 o gênero feminino não atuava nessa fatia do mercado de trabalho

Flexibilidade da jornada é o principal atrativo para o gênero feminino

Quando se tornou mãe, Guimênia Nogueira, do Ceará, viu-se diante de um impasse. Com casa, marido e uma recém-nascida, não seria todo emprego que iria se adequar às suas necessidades. Deu uma guinada profissional e ingressou no mercado imobiliário. “Ser corretora de imóveis possibilita conciliar a vida pessoal e profissional. Existe uma grande flexibilidade. Mas é uma profissão que exige muita dedicação e capacitação constante, para dominar as inovações do mercado”, conta.

Assim como Guimênia, que já está no segmento há 25 anos, a grande maioria das corretoras de imóveis enxergam a flexibilidade como um dos principais atrativos. “Em nossas pesquisas observamos que não ter horário fixo e poder direcionar a própria agenda são atributos muito valorizados pelas mulheres que desejam conciliar a carreira e a vida familiar”, destaca o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

Presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis de Tocantins e conselheira do Creci-TO, Nilcinéia Norberto também aprecia a flexibilidade. Além da vida profissional e pessoal, ela dedica tempo à militância em favor da classe. Já está há 21 anos na profissão. Desbravadora, chegou ao Tocantins no ano

da inauguração de Palmas. Mineira, foi a primeira mulher a se formar como corretora no Estado, em 1993. “Eram 80 homens e três mulheres. Fui a única que permaneci”, relembra.

Para ela, o mercado imobiliário é uma área promissora. “Mas é necessário ter pé no chão. Saber reservar dinheiro para os momentos em que as vendas são mais difíceis. É preciso ter uma carteira de clientes diversificada e se preparar para eventuais crises.”, recomenda. Nilcinéia defende que a sensibilidade da mulher é um diferencial para a profissão.

Para as que almejam ingressar na profissão, Guimênia Nogueira destaca: “É preciso estudar muito, conhecer o mercado e a profissão. Como é uma área com predomínio masculino, precisamos ter muita postura e profissionalismo”. E ela abre o jogo. “Nesse ramo, mulher recebe muitas cantadas. É preciso ter jogo de cintura para se desvencilhar da situação. Em alguns casos em que passei por isso, as pessoas depois se tornaram meus grandes amigos. Apesar de ser mulher e negra tenho grande prestígio. Sou uma corretora que atua em negócios internacionais. Sou representante de uma empresa de Portugal e isso agrega valor à minha carreira”.

Homens ainda dominam a profissão

Os homens ainda são maioria absoluta entre os 280 mil corretores de imóveis em atividade no Brasil. Esse dado se destaca num cenário em que a mulher é maioria da população brasileira (51,5%, segundo o IBGE), maioria nas universidades, com 55,1% do contingente de alunos em cursos superiores, segundo o Ministério da Educação, e maioria entre os aprovados em concursos públicos (quase 60% das vagas para o Executivo federal).

O crescimento da participação feminina nesse mercado, entretanto, tem despontado com mais intensidade que o aumento do número de mulheres na população brasileira. Desde 2000, de acordo com o IBGE, a população feminina brasileira cresceu 14%. Esse índice é o aumento anual da presença feminina entre corretores de imóveis, desde a década passada.

“Em 1995 tínhamos apenas 8,3% de mulheres na profissão. Hoje, menos de dez anos depois, esse percentual supera os 34%, e continua crescendo”, ressalta o presidente do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis, João Teodoro da Silva. A expectativa do Sistema Cofeci-Creci é de que haja equivalência entre o número de mulheres e o de homens na profissão, no prazo de aproximadamente dez anos.

“O que ainda trava a participação das mulheres, tanto na profissão quanto nas instituições representativas da classe, é a chamada dupla jornada. Ou seja, além das responsabilidades profissionais, muitas ainda têm que cuidar da família: casa, filhos, marido”, pondera Teodoro. Segundo ele, as corretoras de imóveis são “excelentes profissionais, que só enriquecem a imagem da nossa categoria perante a sociedade”.

Sônia Ruscher



Foto: Divulgação

Profissional de Brasília testemunhou expansão

Há 23 anos, quando Sônia Ruscher ingressou no setor imobiliário, era uma área quase totalmente ocupada por homens. Passou dez anos trabalhando em uma empresa, quando abriu o próprio negócio. Entre dificuldades e desafios, teve que comprovar competência e credibilidade pela razão de ser mulher. “Quando fui convidada a coordenar uma equipe de corretores – todos homens, muitos mais velhos e com mais tempo de experiência do que eu – respondi com trabalho o desafio. Tinha de trabalhar 10 vezes mais que o normal. Muitas vezes chorei com raiva”, recorda-se.

Hoje, com a serenidade da experiência, Sônia se considera uma corretora consolidada no mercado e com muitos desafios superados. Sua empresa, a Sônia Imóveis, possui escritórios em Brasília e Rio de Janeiro. São cerca de 50 funcionários – metade deles mulheres. São conhecidas como o time das Superpoderosas. “Trabalhar com mulheres é muito bom, pela sensibilidade que o ramo imobiliário precisa. Se preocupa com os mínimos detalhes. Além disso, consegue fazer muitas coisas ao mesmo tempo”, pondera.

Para Sônia a profissão é gratificante. “Você não vende um produto, mas sonhos. Todos saem ganhando: vendedor, comprador e corretor.” Ela aponta seriedade e agilidade como características fundamentais para a profissão – agilidade e disponibilidade que se repete em várias áreas.

Pergunte ao Cofeci

Foto: Divulgação



Existe perigo de bolha imobiliária no Brasil? A regulamentação da área imobiliária é suficiente e adequada?

Marcus Vinícius Furtado Coelho, Presidente do Conselho Federal da OAB

Não há condições para bolha imobiliária no Brasil. Sobre a alta recente nos preços, os imóveis se valorizaram nos últimos anos porque o mercado estava estagnado na década anterior. A teoria da bolha imobiliária baseia-se na experiência do mercado norte-americano, em 2008. Lá, os bancos ofereciam dinheiro, concedendo empréstimos sobre empréstimos, e tendo sempre a mesma garantina: um único imóvel. Para isso, subiam artificialmente o preço do referido imóvel. Como houve inadimplência, as garantias inflacionadas não puderam honrar os empréstimos. No Brasil, a situação é diferente. Financiamentos chegam a no máximo 80% do valor do imóvel. Não há risco de bolha imobiliária.

Foto: Divulgação



Como os profissionais imobiliários do Brasil e dos Estados Unidos podem trabalhar em conjunto?

Jeff Hornberger, diretor de Alianças Globais da NAR

O Sistema Cofeci-Creci, do Brasil, e a NAR, dos EUA, têm trabalhado intensamente em conjunto para conscientizar os profissionais de ambos os mercados sobre o potencial de trabalho em cada um. Ao ter um cliente interessado em investir, o corretor deve procurar um colega no outro país que esteja voltado para o mercado internacional e firmar com ele uma parceria para atender ao cliente, negociando a participação de cada parte na comissão resultante. No Brasil, só é possível atuar por meio de um profissional brasileiro devidamente licenciado para o mercado imobiliário. A legislação vigente não permite que estrangeiros atuem diretamente.

Convenção de Corretores de Imóveis será em setembro, em Fortaleza

Aproximadamente quatro mil profissionais terão acesso a cerca de 40 palestras e conferências em três dias de evento



Cerca de quatro mil profissionais do setor imobiliário são esperados em Fortaleza, capital cearense, para o maior evento de qualificação da categoria realizado pelo Sistema Cofeci-Creci. Nesta edição, o VI Enbraci (Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis), o 3º Cimi (Congresso Internacional do Mercado Imobiliário) e a convenção nacional do Sistema foram unificados e batizados de Convensi (Convenção Nacional do Sistema Cofeci-Creci). Irá acontecer entre os dias 15 e 17 de setembro, com palestrantes internacionais, no Centro de Eventos do Ceará.

“Além de significar oportunidade de aprimoramento e aperfeiçoamento profissional, a participação nesses eventos consiste em um canal de relacionamento com quatro mil profissionais imobiliários, do Brasil e do exterior”, analisa o presidente do Creci-PR, Admar Pucci

Junior, que desde 2013 coordena a organização desse congresso.

“O conjunto de informações que irá circular nesses três dias irá propiciar aos profissionais do setor entender o posicionamento do Brasil num mercado global e observar tendências do mercado, oportunidades de inovações, além de possibilidades de parcerias e fomento de novos negócios”, acrescenta o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Os temas selecionados para a programação são relevantes, seja para os integrantes dos Conselhos, empresários, investidores e corretores de imóveis.

Além de especialistas brasileiros, a programação irá receber também conferencistas estrangeiros, que deverão traçar um panorama global do mercado imobiliário. Inscrições e informações podem ser obtidas no site do evento: www.convensi.gov.br.

Curta a fan page do presidente do Cofeci, João Teodoro, no facebook: www.facebook.com/presidentecofeci

Expediente

Conselho Federal de Corretores de Imóveis SDS, Edifício Boulevard Center, salas 201 a 210 – Fone: (61) 3321-2828, Brasília – DF. www.cofeci.gov.br. **Diretoria:** João Teodoro da Silva, presidente; Newton Marques Barbosa e José Augusto Viana Neto, vice-presidentes; Sérgio Waldemar Freire Sobral e Manoel da Silveira Maia, diretores-secretários; Antonio Armando Cavalcante Soares e Valdeci Yase Monteiro, diretores-tesoureiros. **Vice-presidências especiais:** Claudemir das Neves, fiscalização nacional; Oscar Hugo Monteiro Guimarães, pedagogia; Waldemir Bezerra, relações internacionais; Hermes Alcântara, assuntos legislativos; Luiz Fernando Barcellos, avaliações imobiliárias; Carlos Alberto Lúcio da Silva, assuntos patrimoniais; Paschoal Rodrigues, assuntos institucionais. Este informativo é produzido por Tarefa Editoração e Eventos. Assessoria de Imprensa do Cofeci: Engenho Criatividade & Comunicação. Tel.: (61) 3242-1095. **Jornalista Responsável:** Kátia Cubel – Mtb-4.500/DF. **Diagramação:** Marja de Sá. **Colaboram neste edição:** Angélica Córdova e Assessorias de Comunicação dos Crecis. **Tiragem:** 4 mil exemplares