



Corretor e cidadania

A responsabilidade social tem sido uma das preocupações do Sistema Cofeci-Creci. Além do comprometimento com a profissão e, principalmente, com a erradicação do déficit habitacional brasileiro, nossa categoria tem se mobilizado para apresentar soluções para outros problemas brasileiros. Exercer a cidadania é a palavra de ordem para o corretor de imóveis que deseja ir além de seu próprio mercado.

Um movimento silencioso tem aglutinado as forças do nosso setor. No Creci-AM, por exemplo, o aniversário da profissão tem sido celebrado com uma grande mobilização da categoria para arrecadar leite em pó para menores infectados com o vírus HIV. No Creci-RS, uma valorosa ação social recolhe alimentos. Ambas as iniciativas, dentre outras, resultam de parcerias com entidades respeitadas que dão assistência aos mais carentes.

Para 2011, o tema cidadania e ações sociais entrará na pauta de gestões do Cofeci junto aos profissionais e empresas do setor e, também, perante a sociedade. Com a força do nosso segmento, que possui representação em todos os estados do país e parceria com entidades internacionais em três continentes, podemos semear esse espírito e converter colegas e pessoas próximas em agentes de mudança. Pense nisso.

Boa leitura!

João Teodoro da Silva

PRESIDENTE DO SISTEMA COFECI- CRECI

Cofeci irá fiscalizar suspeitas de lavagem de dinheiro

Parceria com o Coaf visa prevenir e combater crimes vinculados a operações no setor imobiliário



Membros da diretoria do Conselho Federal se reúnem com o presidente do Coaf em Brasília

O Conselho Federal de Corretores de imóveis foi convocado pelo governo federal para fiscalizar as suspeitas de lavagem de dinheiro e de financiamento de atividades terroristas no mercado imobiliário. O Coaf (Conselho de Controle das Atividades Financeiras) delegou essa função para aumentar a eficácia das ações de prevenção

aos crimes financeiros. “Nosso setor de fiscalização terá essa nova atribuição. Estamos construindo com o Coaf parâmetros para a nossa atuação”, explica o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Corretores de imóveis e empresas do setor imobiliário devem seguir medidas de prevenção. **Pág. 3**

Brasileiros podem se associar à NAR

A parceria do Cofeci com a NAR (National Association of Realtors) começa a render frutos. Corretores de imóveis brasileiros já podem se inscrever na entidade, que é a maior organização de corretores imobiliários do mundo, com 1,2 milhão de profissionais cadastrados “Há uma série de vantagens e serviços oferecidos pela

NAR aos brasileiros. A principal delas é a possibilidade de formalizar parcerias com corretores de outras nacionalidades para negócios e remuneração compartilhados”, diz o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Atuar diretamente nos EUA é permitido exclusivamente aos profissionais daquele país. **Pág. 5**

Portal Redimob: corretor ganha rede social temática **Pág 2**

3ª edição do Enbraci será em junho, em Brasília **Pág.2**

1ª Diretoria da CIMLOP toma posse em Portugal **Pág.4**

Sucesso



Miguel Setembrino é corretor imobiliário e fundador da Federação do Comércio do Distrito Federal

Corretor torna-se líder na capital do Brasil

Nascido em Guaçuí (ES), Miguel Setembrino Emery de Carvalho viveu no Rio de Janeiro antes de se fixar em Brasília, em 1964. Bacharel em Filosofia, advogado e diplomado em Antropologia, ele foi professor antes de se tornar corretor de imóveis, em 1970, quando ingressou no Creci-DF com a inscrição nº 190. Foi como advogado que ele conheceu a profissão. “Antes da regulamentação da profissão do corretor, advogados administravam imóveis dos clientes”, relata.

Após inaugurar a Buriti Imóveis, em Brasília, ele ingressou na vida sindical. Fundou a Federação do Comércio do Distrito Federal, o Sindicato de Corretores de Imóveis e o o Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais do DF (Secovi-DF). “Considero o corretor de imóveis um dos profissionais mais importantes na cadeia econômica nacional”, atesta.

Setembrino participou de todas as diretorias do Secovi-DF entre 2004 e 2010. Atualmente, preside o Conselho Consultivo da entidade. Desde março, ele integra a Fecomércio-DF, onde atua como presidente em exercício, comandando também o Sesc e o Senac. “Ao longo dos meus mais de 40 anos de exercício profissional na área imobiliária, pude presenciar como a nossa categoria cresceu e se afirmou como um dos principais esteios econômicos do Brasil. Não existe motivo maior de orgulho do que me apresentar como Corretor de Imóveis”. Casado com Sônia, Setembrino é pai de Miguel.

Cofeci apoia rede social para o setor imobiliário

Com o apoio do Sistema Cofeci-Creci, o portal Redimob acaba de se tornar a primeira rede social temática para o mercado imobiliário. Formatada para atender os diversos segmentos do setor, o Redimob permite o ingresso gratuito de pessoas físicas e jurídicas, que se beneficiarão de vários serviços: ambiente de relacionamento para incluir e acessar informações especializadas, área para hospedagem de blogs, sessão de classificados com a publicação gratuita de anúncios de compra, venda e locação, entre outros. “Um dos nossos diferenciais é replicar anúncios gratuitamente em outros países”, conta o coordenador do Redimob, Alessandro Stüpp. Segundo ele, em Portugal há 150 parceiros.

Empresas como Gafisa, Coelho da Fonseca e Tecnisa, e entidades como Cofeci, Adit Brasil e Ademi-BA já fazem parte dessa nova rede social temática. As ferramentas tecnológicas disponíveis permitem a busca e a interface com outras redes, como o Facebook. Facilita a localização de pessoas e o convite para a participação no Redimob. “Nosso principal interesse é integrar as pessoas para que elas possam compartilhar informações, conhecimento e bons negócios”, conta o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

O Redimob já registra a oferta de 10 mil imóveis anunciados gratuitamente. O projeto, que desde sua idealização já passou por processos de aprimoramento, tem se

tornado modelo, inclusive para instituições internacionais. O portal pretende reunir todas as informações referentes ao mercado imobiliário brasileiro, para compartilhá-las com o segmento e também com a sociedade em geral. “Queremos que consumidores e investidores tenham em nossas informações uma referência. Que possam nos acessar para tirar dúvidas e refletir antes da tomada de decisões”, conta Stüpp.

O Redimob também mantém uma comunidade de seguidores no Twitter. “No ano

que vem, iremos participar de oito eventos do setor imobiliário, para difundir o Redimob e expandir nossas fronteiras e serviços”, destaca Stüpp. Em cada evento, haverá uma cobertura antes, durante e depois da programação, com o

“Queremos integrar as pessoas para que elas possam compartilhar informações, conhecimento e bons negócios”

João Teodoro da Silva

intuito de promover, fomentar e viabilizar a rede de relacionamento para os participantes. “Estamos formatando o Espaço Redimob para cada evento”, antecipa o coordenador da nova rede social.

O Redimob permite aos usuários abrir fóruns de discussões, acompanhar agenda de eventos relacionados ao mercado, seguir as principais notícias do ramo e saber mais sobre as leis ligadas ao setor. Nesse aspecto, a interatividade é grande. Em breve, o Redimob iniciará uma campanha para expandir o número de usuários cadastrados e divulgar as novas ferramentas que estão em desenvolvimento.

III Enbraci será em junho de 2011

O Sistema Cofeci-Creci já está organizando o próximo Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis. Em sua terceira edição, o evento vai acontecer de 8 a 10 de junho de 2011, em Brasília, no hotel Golden Tulip Brasília Alvorada. As inscrições já estão abertas pelo site do evento: www.ibdes.org.br/enbraci/inscricao.asp. Quanto antes o profissional se inscrever, mais benefícios irá

obter, como desconto na inscrição.

O Enbraci foi criado em 2008 pelo Sistema Cofeci-Creci para reunir toda a categoria na capital do país. “Brasília é a vitrine dos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário. O encontro visa mostrar aos vários segmentos institucionais a força da nossa categoria”, comenta o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

Coaf convoca Conselho para fiscalizar lavagem de dinheiro

Cofeci irá averiguar pessoas físicas e jurídicas do setor



Antônio Rodrigues, presidente do Coaf, João Teodoro da Silva e Augusto Viana Neto, em Brasília

A utarquia federal que regulamenta e fiscaliza a atuação do corretor de imóveis e das imobiliárias em todo o país, o Sistema Cofeci-Creci foi convocado pelo governo federal para mais uma relevante atribuição. A Lei 9.613/98 delegou à entidade a fiscalização de suspeitas de lavagem de dinheiro e de financiamento de atividades terroristas no mercado imobiliário. “Nosso setor de fiscalização terá essa nova atribuição. Estamos construindo com o Coaf (Conselho de Controle das Atividades Financeiras) parâmetros para a nossa atuação”, explica o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

O objetivo da parceria é aumentar a eficácia das ações de prevenção e combate aos crimes de lavagem de dinheiro, ocultação de bens, direitos e valores e financiamento de atividades terroristas. “Estamos formalizando parcerias com instituições que já têm como missão fiscalizar setores da economia”, disse o presidente do Coaf, Antônio Gustavo Rodrigues. O Sistema Cofeci-Creci irá averiguar construtoras, incorporadoras, imobiliárias, loteadoras, leiloeiras de imóveis, administradoras de bens imóveis e cooperativas habitacionais, dentre outras do segmento imobiliário.

Pelas regras vigentes, todos os segmentos vinculados ao setor imobiliário têm que informar ao Coaf sobre qualquer movimen-

tação financeira feita por seus clientes que venha a levantar suspeitas. “O Cofeci ficará responsável por identificar esses indícios”, informa Teodoro. Inicialmente, o Cofeci fará a validação cadastral de pessoas físicas e jurídicas em atividades no setor imobiliário, no Brasil. Esse cadastro será compartilhado com o Coaf. Quando houver qualquer indício no setor, o Coaf envia o caso ao Cofeci, que encaminha à fiscalização do Creci onde se localiza o problema. O Regional fará a averiguação in loco. A lei federal 6.530 dá poderes de fiscalização ao Cofeci em seu segmento.

Toda proposta de negócio ou movimentação de valor igual ou superior a 100 mil reais deverá ser comunicada pelo intermediador imobiliário diretamente ao Coaf. A ausência de comunicações será considerada como uma declaração tácita de incoerência de transações com essas características. As informações transmitidas de boa fé irão desonerar o profissional ou empresa imobiliária de responsabilidade civil ou administrativa. “Além das questões legais, é uma responsabilidade social do nosso setor colaborar com o Coaf”, destaca Teodoro. A difusão de todas as informações referentes à parceria entre o Coaf e o Cofeci está em fase de planejamento. Veja, ao lado, as operações ou propostas de negócios que deverão ser comunicadas previamente.

Imobiliárias devem informar ao Coaf as operações a seguir:

1-Realização de transação imobiliária igual ou superior a cem mil reais, ou o equivalente em moeda estrangeira;

2. Transação imobiliária cujo pagamento, igual ou maior a cem mil reais, mesmo em moeda estrangeira, seja feito com cheques de várias praças e/ou emitentes, ou de diversas naturezas;

3. Transação imobiliária igual ou superior a cem mil reais cujo pagamento seja em espécie;

4. transação imobiliária ou proposta igual ou superior a cem mil reais, ou o equivalente em moeda estrangeira, cujo comprador tenha sido anteriormente dono do mesmo imóvel;

5. Pagamento igual ou superior a cem mil reais, ou o equivalente em moeda estrangeira, oriundo de local considerado paraíso fiscal, ou realizado por meio de transferência de recursos do exterior.

6. Transação imobiliária cujo pagamento, igual ou superior a cem mil reais, ou o equivalente em moeda estrangeira, seja realizado por residentes ou domiciliados em cidades localizadas na faixa de fronteira designada no art. 20 da Constituição Federal;

7. Transações imobiliárias menores que cem mil reais que possam configurar artifício para a burla dos limites estabelecidos nesta norma;

8. Transações imobiliárias com aparente aumento ou diminuição injustificada do valor do imóvel;

9. Transações imobiliárias ou propostas que possam configurar indícios de crime por suas características: valores, forma de realização, instrumentos utilizados ou pela falta de fundamento econômico ou legal;

10. Transação imobiliária incompatível com o patrimônio, a atividade principal desenvolvida ou a capacidade financeira presumida das partes;

11. Transação imobiliária cujo pagamento ou recebimento, igual ou superior a cem mil reais ou o equivalente em moeda estrangeira, envolva pessoa física ou jurídica estrangeira, ou com domicílio/sede em outro país

12. Transação cujo valor em contrato se mostre divergente da base de cálculo do ITBI recolhido.

Atenção: As imobiliárias e corretores de imóveis poderão ser responsabilizados se induzir a não-manutenção dos registros da transação realizada, pela resistência em prestar as informações necessárias ao Coaf e ao Sistema Cofeci-Creci, por prestar informação falsa ou de difícil ou onerosa verificação.

Diretoria da Cimlop toma posse no SIL, em Portugal

Integrantes do Sistema Cofeci-Creci ocupam funções na primeira gestão de organismo internacional



Dirigentes da Cimlop oriundos de Angola, Brasil e Portugal tomam posse durante solenidade em Lisboa

A primeira diretoria eleita da recém-criada Cimlop (Confederação Imobiliária de Língua Oficial Portuguesa) tomou posse em Portugal, durante o Salão Imobiliário (SIL) daquele país. O evento aconteceu no dia 22 de outubro, tendo como anfitriã a Apemip (Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal). Após a solenidade de posse, houve um jantar de gala com a presença de lideranças imobiliárias e de autoridades de vários países, entre eles o Brasil.

Essa primeira gestão é formada por representantes dos países membros: Brasil, Portugal e Angola, as mesmas nações que fundaram a entidade no primeiro semestre, durante encontro em Luanda, capital angolana. O Sistema Cofeci-Creci irá ocupar postos-chaves na nova estrutura. O presidente da organização brasileira, João Teodoro da Silva, assumiu a função de vice-presidente do Conselho Fiscal da Cimlop. A presidência será indicada pelo mercado imobiliário de Angola. Os vice-presidentes do Cofeci Waldemir Bezerra (Creci-RN) e Sérgio Sobral (Creci-SE) também integram a instituição, em cargos de vice-presidência.

A presidência oficial da Cimlop, neste primeiro mandato, será preenchida por representantes da Apemip: o presidente Luís Lima, que também presidirá a Con-

federação, o vice-presidente Vitor Patacas, que será secretário da Cimlop, e o diretor Vasco Reis, na função de suplente. “Nesta primeira gestão, Portugal irá dirigir o dia a dia da entidade. Depois, haverá um rodízio entre os países fundadores, entre eles o Brasil”, declarou o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Todos os postos preenchidos por brasileiros foram definidos em comum acordo pelo Sistema Cofeci-Creci e pelo Secovi-SP. O senador Antônio Carlos Valadares (PSB-SE) irá integrar o Conselho Consultivo.

A Cimlop é uma entidade que surge do movimento de internacionalização do mercado imobiliário mundial. Brasil, Portugal e Angola foram os fundadores. Outros países de língua portuguesa também poderão aderir: Moçambique, Cabo-Verde, Guiné-Bissau, S. Tomé e Príncipe e Timor. A eleição da primeira diretoria durante a realização do SIL é emblemática. O evento é o maior do mercado imobiliário mundial realizado em um país de língua portuguesa. Em sua 13ª edição, o SIL reúne expositores e visitantes de todos os continentes. Realizado anualmente, atrai empresas privadas, entidades públicas e organismos não governamentais. Nesta edição, Angola é o país convidado, assim como a região portuguesa do Algarve, no litoral sul do país.

Sistema MLS permite compartilhar vendas

A principal função da Cimlop é fomentar negócios entre os profissionais dos países membros e entre os associados e outros países. Por isso, a instituição irá adotar o Sistema MLS, que já é utilizado com êxito pelo mercado imobiliário norte-americano em negociações envolvendo mais de um profissional corretor de imóveis. De acordo com esse sistema, todos os corretores podem expor seus imóveis numa lista específica de classificados. O objetivo é apresentar as disponibilidades do mercado a outros corretores, abrindo a possibilidade de todos os profissionais poderem comercializar em parceria os mesmos produtos.

Os honorários oriundos da comissão com a comercialização do imóvel será compartilhado entre os parceiros: o que captou o imóvel no mercado para colocá-lo à venda e o inseriu no sistema MLS, e aquele que efetivou a negociação encontrando um comprador. Nesse sistema, tudo está à venda por todos. Ganha mais aquele que prospecta mais imóveis para exibí-los aos colegas em busca de parcerias.

“É uma nova cultura, que fomenta parcerias e remunera simultaneamente mais de um profissional. Geralmente, os percentuais de comissionamento para os envolvidos no fechamento do negócio já são expostos juntamente com o anúncio do imóvel”, explica o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro.

Para o presidente da Apemip e novo presidente da Cimlop, Luís Lima, esse sistema irá revolucionar a forma de fazer negócios nos países de língua portuguesa. Segundo ele, poderá fomentar parcerias globais, incremento de vendas e melhor divulgação dos negócios a serem feitos em todo o mundo. “Acredito que essa cultura poderá alcançar bastante êxito entre os profissionais brasileiros. Parcerias são uma forma reconhecida de expandir a área de atuação para empresas e profissionais”, diz Teodoro.

Acordo firmado pelo Cofeci possibilita filiação de brasileiros à entidade NAR

Corretores e imobiliárias poderão fazer parcerias com norte-americanos

Profissionais brasileiros já podem se inscrever na maior entidade de corretores de imóveis do mundo, a norte-americana NAR (National Association of Realtors). A parceria resulta de um acordo internacional firmado com a entidade pelo Sistema Cofeci-Creci, a autarquia federal brasileira que regulamenta, fiscaliza e representa todo o mercado imobiliário nacional, composto por 220 mil corretores de imóveis e 40 mil empresas imobiliárias.

“Há uma série de vantagens e serviços oferecida pela NAR e agora acessível aos brasileiros. Entre elas, a possibilidade de realizar negócios no mundo inteiro, dentro da legislação dos respectivos países, em parceria com corretores de outras nacionalidades”, comenta o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Para ter acesso a outros países, os brasileiros terão que buscar parceiros locais. Não poderão trabalhar diretamente nem de forma independente. A NAR oferece a rede de contatos para a formação de parcerias.

A entidade congrega 1,2 milhão de corretores de imóveis nos EUA. Os brasileiros só podem se tornar membros internacionais porque o Sistema Cofeci-Creci formalizou um acordo de reciprocidade com a NAR. Uma promoção especial dará desconto aos corretores do Brasil que fizerem sua associação pelo site da rede social Redimob. Por essa via, a adesão custa 86 dólares, em vez de 105 dólares convencionais. Como parte do acordo, a renovação da filiação só será

refeita em janeiro de 2012.

“Neste ano, há uma promoção especial para brasileiros. Aqueles que se inscreverem agora, só irão renovar a inscrição, com um novo pagamento, em janeiro de 2012”, reitera o assessor internacional do Cofeci Francisco Pessler. Além dos brasileiros, a entidade já tem parcerias firmadas com cerca de 60 países. Ou seja, é um canal de acesso global ao mercado imobiliário em todos os continentes.

A NAR é considerada a maior associação mundial de negócios. A entidade oferece uma série de serviços aos seus integrantes, muitos deles gratuitos ou com descontos. Tornando-se um associado, o profissional brasileiro passa a desfrutar de todos os benefícios estendidos aos estrangeiros. Além da rede de contato, passa a ter acesso a um banco internacional de anúncios classificados, disponível no site www.realtor.com, que é o portal comercial da organização e que facilita negócios compartilhados.

A entidade também realiza o maior evento imobiliário do mundo, uma feira anual nos Estados Unidos que, neste ano, ocorreu em novembro, em Nova Orleans. Como associado, o brasileiro terá o acesso assegurado, pois o evento não é aberto ao público. Somente à categoria imobiliária. Na programação desse encontro, que atrai profissionais de todo planeta, há muitos cursos de atualização e reciclagem, palestras de especialistas e oportunidades de fechar parcerias para negócios compartilhados em

diversos destinos do mundo.

A NAR também disponibiliza serviços gratuitos. Entre eles, acesso à biblioteca temática da instituição, composta por aproximadamente 30 mil títulos sobre o mercado imobiliário, vários deles disponíveis online. Há ainda um acervo com mais de 1,7 mil periódicos, entre jornais e revistas, cuja leitura diária via Internet é gratuita. Outro diferencial da NAR é o serviço de suporte on line, uma espécie de SAC, destinado aos membros estrangeiros. Os brasileiros terão atendimento em Português após formalizar a inscrição.

“Essa conquista para o profissional brasileiro é o resultado de anos de negociação entre o Cofeci e a NAR”, conta João Teodoro. O acordo de cooperação e reciprocidade foi firmado entre as entidades no primeiro semestre. Dois diretores da NAR estiveram no Brasil para assinar a parceria: Aída Turbow, que representa a entidade junto à América Latina, e James Helsel, diretor-tesoureiro da NAR.

Após se inscrever na NAR, os brasileiros terão acesso ao banco de dados da entidade, aos modelos de documentação, propostas de comercialização e treinamentos. O convênio prevê ainda o intercâmbio tecnológico entre a instituição brasileira e a norte-americana. Durante a assinatura da parceria, Helsel declarou: “A partir dessa assinatura os corretores brasileiros estão convidados a visitar os Estados Unidos já como integrantes da NAR”.

Representantes brasileiros participaram do Realtors Expo 2010

Representantes do mercado imobiliário brasileiro, entre elas lideranças vinculadas ao Sistema Cofeci-Creci, participaram, em novembro, do maior evento imobiliário mundial: o Realtors Expo & Conference 2010, realizado pela NAR na cidade de New Orleans, estado do Mississippi, entre 05 e 08 de novembro. O Cofeci representou institucionalmente o Brasil.

Fechado ao público e exclusivo para o

segmento imobiliário, o evento recebeu milhares de corretores de imóveis, muitos deles oriundos de vários países. Voltado à capacitação e à atualização dos profissionais imobiliários, o encontro é uma grande oportunidade para a realização de acordos e parcerias com profissionais de variadas nacionalidades que veem o Brasil como um novo mercado.

“Queremos mostrar aos investidores

internacionais o potencial que temos, e provar que o Brasil é um país com muitas possibilidades de investimentos”, disse o vice-presidente de Relações Internacionais do Cofeci, Waldemir Bezerra (Creci-RN). “Essa parceria formalizada com a NAR irá atrair os olhares do mundo também para o nosso país”, acrescenta Bezerra. A comitiva brasileira foi liderada pelo presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro.

Creci-AM arrecada 14 mil latas de leite em pó

Doação de empresas e profissionais imobiliários ajuda entidade de apoio a crianças

Pelo segundo ano consecutivo, o Creci-AM celebrou o Dia do Corretor de Imóveis com uma ação social de estímulo à cidadania. Batizada de Correshow 2010, a comemoração conclamou o setor imobiliário a se mobilizar para ajudar a Casa Vhida, instituição reconhecida internacionalmente que, em Manaus, dá assistência a crianças portadoras do HIV. A iniciativa do Creci-AM arrecadou 14.278 latas de leite em pó para a entidade. .

“A Casa Vhida tem dez anos de existência. Nunca, em todos esse tempo, nenhuma categoria profissional veio nos procurar para fazer uma ação como essa. Parabéns aos corretores de imóveis”, declarou o médico Helder Cavalcante, vice-presidente da entidade, em uma entrevista em Manaus. “Criamos essa ação para demonstrar à sociedade o quanto nossa categoria se preocupa com os problemas e se mobiliza para trazer soluções”, conta o presidente do Creci-AM, Paschoal Guilherme, autor da ideia.

A mobilização para arrecadar os donativos acontece de duas maneiras. O Creci-AM oferece um jantar dançante para a categoria celebrar sua data nacional. Em vez de cobrar ingressos, condiciona o acesso à festa à doação de latas de leite. Um profissional doa três latas como entrada. Se for acompanhado, doa cinco latas. Várias empresas imobiliárias se engajaram, condicionando a doação do leite em pó às vendas efetuadas. “Houve incorporadora que doou quatro mil latas neste ano. É um grande avanço. Em 2009 toda a nossa arrecadação somou



Coral infantil formado pelas crianças da Casa Vidha se apresentam em jantar dançante em Manaus

1.260 latas de leite em pó”, conta Paschoal.

Ele enfatiza que, além de ajudar uma instituição séria e de aproximar o corretor de imóveis da sociedade, a ação vem unificando o próprio mercado. “O Sinduscon, que é o sindicato dos construtores, se aproximou bastante do Creci. As imobiliárias e incorporadoras também aderiram. Só tem acontecido coisas boas a partir dessa iniciativa”, ressalta ele.

Durante a noite de celebração, houve uma surpresa para os convidados. Sem avisar a organização do evento, a Casa Vhida levou um coral infantil, formado pelas crianças que atende, para uma apresentação em agradecimento à iniciativa do Creci-AM. “Foi muito emocionante”, diz Paschoal. A Casa Vhida atende cem crianças em sistema de internato. Propicia atendimento a mais 700 crianças, que vivem com suas famílias.

Fornece formação escolar, assistência médica, material e psicológica.

“A entidade é muito respeitada, formada por profissionais renomados, que atuam como voluntários. Quando os procuramos, no ano passado, para propor essa parceria, eles nos disseram que o que mais precisavam era leite em pó”, recorda Paschoal. A repercussão tem sido tão positiva que cidadãos comuns, sem qualquer vínculo com o mercado imobiliário, têm ido ao Creci levar latas de leite em pó. “É muito gratificante perceber que a repercussão da nossa iniciativa tem incentivado cidadãos comuns”, acrescenta Paschoal.

No ano que vem, o Creci-AM irá repetir a mobilização. Em 2010 haverá uma nova campanha, para arrecadar brinquedos para o Natal das crianças atendidas pela Casa Vhida.

Publicação sobre as atividades do Cofeci é entregue a lideranças



Gim Argello recebe o livro das mãos de João Teodoro

O livro “Retrospectiva 2007-2009” editado pelo Sistema Cofeci-Creci para relatar suas atividades nos últimos anos está sendo distribuído a lideranças do Brasil. Um dos exemplares foi entregue pelo presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva, ao senador Gim Argello (PTB-DF), em encontro no Congresso Nacional. Gim é corretor de imóveis. No Parlamento, exerce a função de líder do governo no Senado. E, neste ano, é

o relator do Orçamento Geral da União, exercício 2011. “Assim que se iniciar a próxima legislatura, vamos agendar visitas a líderes do Parlamento e do próximo governo para apresentar as realizações da autarquia federal que normatiza, regula e fiscaliza a profissão de corretor de imóveis”, antecipa o presidente João Teodoro. Há uma versão on line da publicação em www.cofeci.gov.br. O download é gratuito.

Estudo do Creci-MT baliza valores do IPTU em Cuiabá

Ação resultará em banco de dados que poderá ser acessado por corretores de todo o estado

A convite da Prefeitura Municipal de Cuiabá, o Creci-MT participou de um estudo sobre os valores dos imóveis em toda a capital do Estado. “Fomos convidados para criar um banco de dados com as informações atualizadas dos valores de imóveis em todas as regiões da cidade, das áreas urbanas às áreas rurais”, conta o presidente daquele Regional, Ruy Pinheiro. O resultado vai embasar a Planta Genérica de Valores Imobiliários da Prefeitura, e balizar a cobrança de ITBI (Imposto de Transmissão de Bens Imobiliários) e IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) pelas autoridades municipais.

Para realizar o estudo, o Creci-MT reuniu em um workshop os 50 corretores de imóveis mais ativos da cidade, especializados em vendas de imóveis de terceiros. Os profissionais se debruçaram sobre os mapas de Cuiabá emitidos por satélite, e foram indicando os valores das propriedades em cada área da cidade. “Até então, nos arquivos públicos, havia avenidas extremamente valorizadas com variações absurdas dos preços

de referência, em regiões bem próximas. Isso vinha criando distorções nas cobranças dos tributos e injustiças nos valores, seja em desfavor do contribuinte, seja em prejuízo da própria Prefeitura”, explica Pinheiro.

O relatório com a atualização da realidade mercadológica de preços na cidade de Cuiabá foi entregue pelo Creci-MT no final de setembro. As informações irão gerar um banco de dados privilegiado. “O resultado do nosso trabalho poderá ser acessado pelos corretores de imóveis do nosso Estado, e também por entidades do setor imobiliário de todo o Brasil. Cada profissional terá uma senha para obter acesso a esses valores”, disse Pinheiro. O trabalho contou com o apoio e participação do Secovi-MT.

A coordenadora do IPTU, Oneide Nunes, definiu como “excelente e muito importante, para a prefeitura e para Cuiabá, o trabalho realizado em conjunto com o Creci e Secovi, que possibilita um suporte nos valores dos imóveis e também na realidade do mercado imobiliário do estado”.



Presidente do Creci-MT, Ruy Pinheiro, esteve a frente do projeto que embasou a Planta Genérica

Volta ao mundo

Três Regionais terão novas sedes no Sistema Cofeci-Creci

Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (Crecis) em três estados vão ganhar novas sedes próprias em dezembro. São eles: Creci-PA, com sede em Belém, Creci-MA, na cidade de São Luís, e Creci-PB, em João Pessoa. As inaugurações oficiais irão acontecer na primeira semana de dezembro, entre os dias 5 e 11, com a presença de lideranças do mercado imobiliário e da diretoria do Sistema Cofeci-Creci em cada unidade.

Cadastro de Avaliadores chega a seis mil inscritos

O Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários já conta com seis mil corretores de imóveis. Esses profissionais fizeram um curso específico para avaliar o valor mercadológico de imóveis. “Nosso cadastro vem sendo consultado, em busca de avaliadores para emitir pareceres legais”, conta Luiz Barcellos, do Cofeci. A lista dos profissionais habilitados a realizar as avaliações está disponível no site www.cofeci.gov.br.

Santa Catarina lança selo “Exija o Creci” na comunidade

O Creci-SC lançou oficialmente um Selo de Valorização Profissional chamado “Exija o Creci”. A iniciativa tem o intuito de propagar a importância e segurança de realizar negócios imobiliários com profissionais registrados no Creci. O “Exija o Creci” deverá abranger todo o estado. Será apresentado em eventos, revistas e jornais. Além disso, serão produzidos banners, adesivos e folderes para difundir o selo no estado.

Creci-SP debate novo estádio para Copa 2014

O Creci-SP reuniu representantes de vários setores da sociedade para discutir a construção do estádio do Corinthians, no bairro de Itaquera, em São Paulo. O tema entrou na pauta após pedidos de manifestação à entidade sobre a valorização imobiliária na região. Os estádios de futebol da capital paulista foram rejeitados pela FIFA para os jogos da Copa 2014. “A supervalorização momentânea dos imóveis não é benéfica”, avaliou José Augusto Viana Neto, presidente do Creci-SP.

Pergunte ao Cofeci



Como o mercado imobiliário avalia esse boom em torno da sustentabilidade, já que as construções também colaboram com os impactos ambientais?

Durval Lelys, cantor

De fato, a produção imobiliária tem de acontecer com sustentabilidade. Essa é hoje preocupação recorrente entre todos os agentes da cadeia produtiva imobiliária, inclusive os corretores de imóveis. Não há incompatibilidade entre crescimento e sustentabilidade. O próprio Governo Federal estuda medidas que garantam indicadores mínimos de sustentabilidade das futuras construções, sendo que os novos edifícios públicos já terão de ser construídos sob esse conceito. Um "Selo de Sustentabilidade" será indispensável no futuro, com ou sem boom imobiliário.



Para o profissional autônomo, sem vínculo empregatício, qual a melhor opção para adquirir um imóvel: financiamento, consórcio ou poupança?

Murilo Grossi, ator

Há prós e contras nas três alternativas. O financiamento exige comprovação de renda, mas está bem flexibilizado hoje em dia. É possível contrair esse tipo de empréstimo com renda anual declarada. O consórcio não exige nada no momento da venda do título, mas exige comprovação de renda e garantias na hora da utilização da carta de crédito, o que dificulta bastante para quem não tem emprego estável. A poupança ou o financiamento direto com o construtor não tem praticamente nenhuma exigência. Qualquer das modalidades permite a aquisição, mas impõem dificuldades.

Aluguel comercial no Brasil é um dos mais caros do mundo

Valor da locação comercial no Rio supera São Paulo

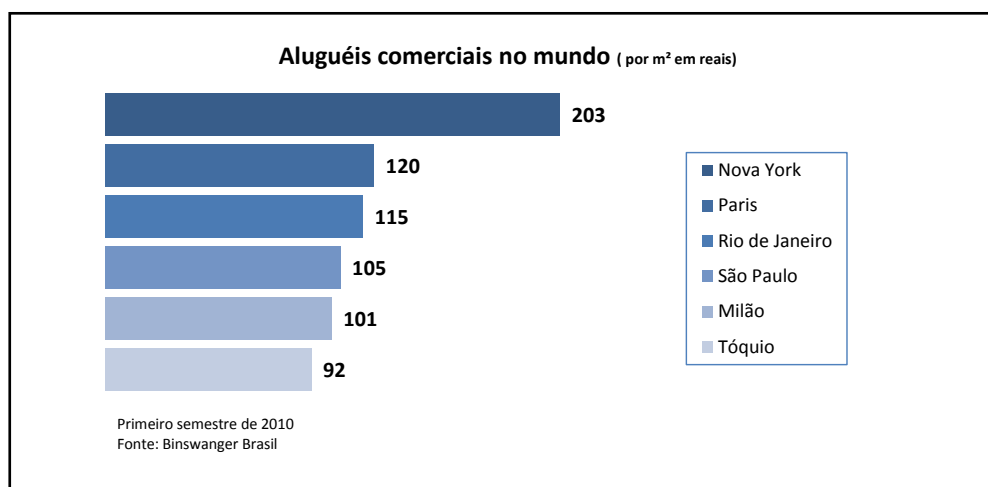
O valor do aluguel comercial no Brasil está equiparado ao dos principais centros urbanos do mundo. Segundo levantamento da consultoria Binswanger Brasil veiculado pela revista Exame, as metrópoles brasileiras ficam atrás apenas de Nova York e Paris, tendo preços mais elevados do que cidades como Milão e Tóquio. No cenário nacional, a pesquisa trouxe outro dado revelador: o valor das locações comerciais no Rio de Janeiro superou os preços praticados em São Paulo para imóveis nas regiões centrais da cidade. Um escritório no centro e na zona sul da capital carioca, por exemplo, custa, hoje, 10% mais que na avenida Brigadeiro Faria Lima, uma das regiões mais nobres da capital paulista.

Segundo o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva, os imóveis no Brasil foram valorizados, principalmente, pelo fato de o país ter passado ileso pela crise econômica mundial. No caso dos imóveis comerciais, as possibilidades de negociação diminuem, o que acaba mantendo os preços elevados. "Na venda temos um limitador que é o poder aquisitivo. Em imóveis comerciais, esse limitador quase não existe,

pois a evolução do negócio depende de toda uma estrutura", analisa Teodoro.

Para o então presidente em exercício do Creci-RJ, Edécio Cordeiro, o centro do Rio tem pouca possibilidade de novas construções. Segundo ele, a demanda para a região é muito grande, o que faz com que os preços fiquem elevados. "É a lei natural da oferta e da procura", afirma. Segundo Cordeiro, projetos do governo que propõem a revitalização de edifícios antigos podem fazer com que, em alguns anos, os preços diminuam. "Colocando em funcionamento edifícios que hoje são inutilizados, as alternativas se multiplicam. Isso resultará em uma conseqüente queda nos preços", conclui.

Em São Paulo existem mais alternativas para novos escritórios, mesmo nas áreas centrais. Augusto Viana Neto, presidente do Creci-SP, acredita que as oportunidades de novas construções seguram os preços, evitando a supervalorização. "O mercado é preparado para novos imóveis comerciais. Na capital ainda há locais para a construção de novos escritórios. A oferta é bastante expressiva, isso faz com que os preços não sejam tão elevados", constata Viana.



Expediente

Conselho Federal de Corretores de Imóveis SDS, Edifício Boulevard Center, salas 201 a 210 – Fone: (61) 3321-2828, Brasília – DF. www.cofeci.gov.br. **Diretoria:** João Teodoro da Silva, presidente; Newton Marques Barbosa e José Augusto Viana Neto, vice-presidentes; Edécio Nogueira Cordeiro, diretor-secretário; Antonio Armando Cavalcante Soares e Sérgio Sobral, diretores tesoureiros. **Vice-presidências especiais:** Claudemir das Neves, fiscalização nacional; Oscar Hugo Monteiro Guimarães, pedagogia; Waldemir Bezerra, relações internacionais; Rômulo Soares, assuntos legislativos; Luiz Fernando Barcellos, avaliações imobiliárias; Casimiro Vale, assuntos patrimoniais. Este informativo é produzido por Engenho Criatividade e Comunicação. Assessoria de Imprensa do Cofeci: Engenho Criatividade & Comunicação. Tel.: (61) 3242,1095. **Jornalista Responsável:** Kátia Cubel – Mtb-4.500/DF. **Diagramação:** Débora Bazeggio. **Colaboram neste edição:** Assessorias de Comunicação dos Crecis (AL, MG, PR, SP, PB, RS, RN, SC, GO, MS). **Tiragem:** 3 mil exemplares.