



Persistência, Foco e Ação

Mesmo em tempos de incertezas, o mais importante em todos os segmentos de negócio é manter o foco. No Sistema Cofeci-Creci, desde que o mercado imobiliário entrou na fase de estabilização, temos atuado, com ainda mais persistência, para preservar as conquistas e avançar em novas frentes. Assim, vimos angariando vitórias expressivas e duradouras.

A mais recente delas é a redução das taxas para os Terrenos de Marinha. Resultado de anos de trabalho intenso, essa mudança marca a reversão de um cenário extremamente oneroso para as áreas de beira-mar, que foram instituídas ainda no tempo do Brasil Império. Era como um vespeiro, em que todos se recusavam a tocar. Há cerca de 10 anos abraçamos a causa, em benefício do nosso setor e de todo o país.

Abordamos autoridades e encontramos uma parceria sólida no Legislativo brasileiro, a partir do trabalho do senador Ricardo Ferraço (PMDB-ES). Com apoio técnico, perseverança, conhecimento e o suporte da nossa entidade, conseguimos converter em legislação algo até então intocável. Ganhamos todos.

Assim, para começar 2016, desejo muito foco e perseverança. A colheita só advém da sementeira. Trabalhar, planejar, inovar e persistir são caminhos alternativos às previsões desanimadoras. Feliz ano novo a todos, com saúde, paz e prosperidade. Boa leitura!

João Teodoro da Silva

Presidente do Sistema Cofeci-Creci

Reestruturação da carreira é meta da nova Diretoria do Cofeci



Em Brasília, lideranças nacionais do setor imobiliário compõem a nova diretoria do Sistema Cofeci-Creci, para atuar de 2016 a 2018

Eleita para o triênio 2016-2018, a nova diretoria do Sistema Cofeci-Creci tem, entre as metas para esta gestão, reestruturar a Lei 6.530/78, que organiza a profissão de corretor imobiliário no Brasil, difundir o segmento a nível global e captar investimentos estrangeiros. João Teodoro da Silva foi reeleito presidente. [Pág. 5](#)

Lei reduz de 5% para 2% taxas sobre Terrenos de Marinha

Publicada em edição extra do Diário Oficial da União de 31/12/2015, a Lei 13.240/2015 alterou os Laudêmos e reduziu de 5% para 2% a taxa anual paga obrigatoriamente por ocupantes dos chamados Terrenos de Marinha. A cobrança foi instituída no Brasil Império. [Pág. 3](#)

Entidade conquista, nos EUA, mais alta premiação do setor

O Sistema Cofeci-Creci recebeu, nos Estados Unidos, a mais alta distinção concedida ao setor imobiliário no mundo. Oferecido pela NAR (National Association of Realtors), o prêmio Global de Organizações elegeu a entidade brasileira como a melhor organização de corretores de imóveis em 2015. O Cofeci é a segunda maior instituição de profissionais imobiliários do planeta. [Pág. 9](#)

Programa de Qualidade impulsiona imobiliárias

Destinado a apoiar as empresas em seu crescimento, o Programa de Qualidade Imobiliária foi lançado pelo Cofeci para ser implementado em três etapas, ao longo de três anos. O benefício irá focar em processos e gestão, marketing e estratégia, fidelização de pessoas e aumento de lucratividade. O resultado será um selo de excelência. [Pág. 2](#)

Sucesso



Foto: Divulgação

Marcus Vinícius
foi eleito Corretor
do Ano em 2015

Corretor Premiado

Marcus Vinícius Barcellos Reis, 43 anos, casado há 21, iniciou a carreira profissional aos 16 anos, no setor de informática. Ao longo de quatro anos passou por empresas conceituadas, atingindo, pela qualidade do trabalho, um cargo de gerência em uma multinacional.

Em 1992, recebeu o convite para cuidar especificamente da área comercial de lojas de prestação de serviços e vendas de eletrodomésticos. A permanência na empresa por cinco anos e a atuação em diferentes setores lhe deu conhecimento na área de vendas, e contribuiu para o trabalho como corretor de imóveis.

Ele ingressou no ramo imobiliário em 1998, como investidor em loteamentos, no Rio de Janeiro. “Essa mudança me deu a certeza de onde queria atuar”, diz. Inicialmente, prestou serviços de empreiteiro e despachante para construtoras. Em seguida, passou a construir casas e a legalizar loteamentos, percebendo a importância de ser corretor de imóveis.

Com os anos, Marcus fez pacto de exclusividade com pequenas construtoras, o que lhe permitiu comercializar imóveis para um público específico. O bom trabalho o consolidou como profissional responsável e ético na região em que atua.

O reconhecimento de sua trajetória aconteceu no ano passado. Durante o Enbraci realizado em Curitiba, ele recebeu o Prêmio Corretor de Ano 2015 em duas categorias: “avulsos” e “lançamentos”.

Cofeci institui Programa de Qualidade Imobiliária

Por meio da Resolução 1.363 / 2015 o Sistema Cofeci-Creci criou o Cadastro Nacional da Qualidade Imobiliária (CNQI), instituindo o Programa de Qualidade Imobiliária (PQI). A intenção é oferecer uma melhoria contínua, voltada a aprimorar empresas e profissionais do setor. “Estamos oferecendo ferramentas para que o segmento possa crescer com qualidade. Isso traz valorização ao mercado e à carreira, além de fortalecer o relacionamento com clientes e parceiros”, afirma o presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva.

Sob a coordenação do presidente do Creci-GO, Oscar Hugo Monteiro Guimarães, que também é vice-presidente de Assuntos Pedagógicos do Cofeci, o PQI será disponibilizado inicialmente para empresa. Poderá ser aplicado em três módulos, de aproximadamente um ano cada. Ao final, haverá a concessão de um selo de qualidade, que começa com bronze, evolui no segundo módulo para prata e chega à categoria ouro.

A cada etapa, as imobiliárias passarão por uma auditoria, para verificar as condições de aprovação no programa. As empresas que decidirem aderir serão destacada em um cadastro específico pelo Sistema Cofeci-Creci. E, na prática, ganharão em competitividade, lucratividade, ampliação de clientes e fidelização de relacionamentos.

O conhecimento a ser agregado direcionar-se, por exemplo, a resolver problemas como alta rotatividade de pessoal e incremento nas estratégias de vendas. A adesão ao programa não é obrigatória.

Como implantar

Na primeira fase, a empresa ficará por um ano implementando metodologia para um novo modelo de gestão. Serão feitos diagnósticos, planejamentos, controles, cursos de qualificação e montagem de objetivos estratégicos. Após a aprovação nessa etapa, haverá a

concessão do Selo de Bronze e Certificação ISO 9001.

A etapa seguinte tem como foco marketing e capacitação de profissionais. Ações como orientação e possível reformulação de sites, criação de campanhas publicitárias, análise de estratégias para atrair clientes, entre outros.

Se aprovada na auditoria final, a empresa recebe, então, o Selo Prata.

Já a terceira fase, e última, irá abordar a maximização dos lucros com base nas melhorias da gestão. Novas ferramentas irão possibilitar entender melhor o cliente, identificar oportunidades e criar planos para aproveitá-las, monitorar a concorrência, fortalecer a cultura organizacional, identificar ameaças e criar planos de prevenção. Ao final, concede-se o Selo Ouro à imobiliária.



Entidade apoia transparência e liberdade de imprensa



As jornalistas do Correio Braziliense, Denise Rothenburge e Ana Dubeux, a primeira dama do DF Márcia Rollemberg e o presidente do Cofeci, João Teodoro

Ao lado da primeira dama do Distrito Federal, Márcia Rollemberg, o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro, entregou o 12º Prêmio Engenho de Comunicação - O Dia em que o Jornalista Vira Notícia ao diário Correio Braziliense. A solenidade aconteceu na Embaixada de Portugal, em Brasília.

Após dez anos de articulações, nova lei reduz taxas anuais dos Terrenos de Marinha

Ação empreendida pelo Cofeci resulta em novas regras para propriedades à beira mar

Após mais de uma década de atuação, o Sistema Cofeci-Creci alcançou a alteração de uma regra em vigor desde o Brasil Império e que onera todos os imóveis à beira mar. Em edição extra, o Diário Oficial da União de 31 de dezembro de 2015 trouxe a íntegra da Lei 13.240/2015, que reduz de 5% para 2% a taxa anual cobrada dos ocupantes dos chamados Terrenos de Marinha. O novo texto determina ainda que a cobrança recaia somente sobre o valor do terreno, sem considerar as construções, como antes acontecia. A coordenação da ação foi realizada pelo presidente do Creci-ES, Aurélio Capua Dallapicula, e contou com o apoio integral do senador Ricardo Ferraço (PMDB-ES), que relatou e atuou politicamente para aprovação da nova legislação.

“Essa é uma grande vitória da sociedade e pode ser comemorada pelos detentores de imóveis em regime de ocupação ou aforamento, pelo Sistema Cofeci-Creci e pelos corretores de imóveis. Com essa notícia, podemos dizer que começamos o ano muito bem”, afirma João Teodoro, presidente do Cofeci. Para Aurélio Capua Dallapicula é de se comemorar também a isenção de cobranças em áreas de demarcações nas ilhas oceânicas e costeiras sede de municípios e de forma retroativa, além dos benefícios aos carentes. “Tudo isso somente foi possível com a efetiva participação e interação entre representantes do Cofeci e importantes autoridades, que participaram de várias audiências públicas, protocolaram vários pedidos junto ao Governo Federal e, de forma coordenada, pressionaram o governo para se atingir o desiderato”, conta Aurélio.

Agora, em até 18 meses, a Secretaria de Patrimônio da União terá que verificar a regularidade cadastral de todos os imóveis a serem alienados, e fazer os ajustes necessários. Os resultados terão que ser divulgado pelo site do órgão. “Para os futuros adquirirem o domínio pleno do imóvel é necessário pagar 17% do seu valor, que correspondem à parte que pertence à União. As benfeitorias são excluídas desse



Senador Ricardo Ferraço (PMDB-ES), parceiro do Sistema Cofeci-Creci

cálculo. Já os ocupantes que quiserem adquirir a totalidade do imóvel irão pagar o valor de mercado do terreno, excluindo-se as benfeitorias” explica o senador Ricardo Ferraço, relator e articulador da nova lei.

O texto destaca que os imóveis inscritos em alienação poderão ser transferidos pelo valor de mercado apenas do terreno, com exclusão de benfeitorias do cálculo do laudêmio, o que antes não acontecia. Na prática, isso significa que um imóvel que antes era vendido por R\$ 500.000,00, devia o recolhimento prévio da quantia de R\$ 25.000,00 a título de laudêmio. Com a mudança, esse valor poderá ter redução de mais de 50%, dependendo da valoração do que nele estiver construído.

As benfeitorias feitas pelo ocupante não contarão como valorização para efeito de cálculo de venda. Os ocupantes de imóveis situados em ilhas costeiras ou oceânicas, sujeitos a processo de demarcação, estão dispensados dos lançamentos e cobranças de taxas de ocupação, foro e laudêmio desde 2005, com a publicação da Emenda

Constitucional 46/2005, sem cobrança retroativa até a conclusão legal de cada respectivo processo demarcatório.

Já o titular ou o ocupante que não optar pela aquisição, continuará submetido ao regime enfiteutico – transferência de domínio por pagamento anual - na forma da legislação vigente. “Continuaremos lutando para o fim total dessas abusivas cobranças do tempo do Império, com fortes esperanças nos Projetos de Emenda Constitucional 53 e 56. Estaremos, nessa luta, com o senador Ricardo Ferraço e outras importantes autoridades”, diz Teodoro.

Terrenos de Marinha

Terrenos de Marinha são todas as áreas que estão a 33 metros contados para o lado da terra a partir da maré alta. Atualmente, esses terrenos são de posse da União. Com a aprovação da medida, que visa à constituição de fundos financeiros para os cofres públicos, esses terrenos poderão ser comprados por pessoas físicas e jurídicas para uso comercial, habitacional e para novos empreendimentos.

Obras com dinheiro público devem estimar impacto

Senado analisa proposta para tornar obrigatório plano de sustentabilidade em construções financiadas pela União

Foto: Edilson Rodrigues - Agência Senado



Audiência da Comissão de Meio Ambiente, Defesa do Consumidor e Fiscalização e Controle (CMA)

Projeto de Lei do Senado (PLS) 739/2011, de autoria do Senador Marcello Crivella (PRB-RJ) obriga obras e serviços de engenharia financiados total ou parcialmente com recursos da União a terem planos de sustentabilidade social e econômica. Em tramitação, a obrigatoriedade já foi aprovada pela Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania (CCJ) e na de Meio Ambiente, Defesa do Consumidor e Fiscalização e Controle (CMA). Agora o projeto segue para a Comissão de Assuntos Econômicos (CAE), onde terá decisão terminativa.

De acordo com o projeto, a sustentabilidade econômica e social refere-se não apenas à viabilidade da obra, mas também a seu bom aproveitamento por parte da sociedade. O texto também afirma que a obra somente poderá ser considerada sustentável se obtiver o licenciamento ambiental, nos casos em que for exigido. Segundo Crivella o objetivo do PLS é evitar o surgimento de “elefantes brancos”, grandes obras públicas que se mostram inviáveis, com manutenção cara e sem uso pela população.

O relator da matéria, senador Benedito de Lira (PP-AL), deixou de fora desta exigência

as obras com orçamento de até 100 mil e de interesse de segurança nacional. “Na verdade, entendemos por fim que as obras destinadas à segurança nacional devem ser dispensadas de demonstrar sua sustentabilidade socioeconômica. Tendo em vista a grande quantidade de obras de engenharia que vêm sendo realizadas pelas Forças Armadas, acreditamos que a conjugação da atividade militar com a sustentabilidade econômica e social será de difícil evidenciação, especialmente junto aos respectivos órgãos gestores”.

Obras Privadas

As obras que acontecem no meio urbano, como parcelamento do solo, implantação e reparo de redes de infraestrutura, bem como aquelas que provocam intervenções em locais públicos, demandam critérios para a execução. As construções devem levar em consideração os transeuntes e garantir o acesso, deslocamento, qualidade de vida na cidade e o patrimônio público. Os critérios norteadores são solidez, segurança, salubridade, habitabilidade, acessibilidade, eficiência energética e sustentabilidade de obras e edificações.

Novos dirigentes dos Crecis recebem treinamento em gestão

Os dirigentes eleitos em todos os Estados para o triênio 2016-2018 dos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis, os Crecis, receberam um treinamento do Sistema Cofeci-Creci para melhor entender a gestão de seus Regionais. O aperfeiçoamento foi disponibilizado para os presidentes, vice-presidentes, secretários e tesoureiros dos Crecis. O objetivo da iniciativa é facilitar a administração com qualidade e estimular o conhecimento legal, como a legislação do Conselho, normas federais, resoluções, a Lei de Licitações (Lei 8.666/93) e suas respectivas aplicações. A capacitação foi feita por meio de workshops, oficinas e palestras.

O presidente do Creci-GO., Oscar Hugo Guimarães, abriu o evento apresentando o Programa de Qualidade Imobiliária (PQI), desenvolvido pelo Sistema Cofeci-Creci, com o objetivo de estimular diferenciais competitivos e aumentar a rentabilidade das imobiliárias. Na sequência, os participantes foram divididos por área de atuação, para ter acesso a conteúdo direcionada às suas respectivas especialidades. Os diretores tesoureiros, por exemplo, foram atualizados sobre conceito tributário da anuidade, métodos alternativos à execução fiscal, inscrição em dívida ativa e aprimoramento de verificação.

Na apresentação de Tecnologia, destacou-se a importância da informação na integração dos dados e na padronização de processos do Sistema Cofeci-Creci. A TI foi abordada como uma ferramenta para apoiar um modelo estratégico de governança corporativa, que deve ser adotado também pelos Crecis. Uma das metas desse encontro é implementar uma padronização na gestão, para que as ações objetivas sigam os mesmos critérios, de Norte a Sul do país.

Segundo o presidente João Teodoro, esse tipo de encontro é uma boa oportunidade para unir ideias, esclarecer dúvidas, avaliar iniciativas, promover um encontro das regionais e incentivar um modelo de gestão de alta performance nos Crecis. Ações assim acontecerão periodicamente.

Dirigentes do Cofeci são diplomados em Brasília

Nova gestão irá destacar ampliação de mercado e reformulação da profissão de corretor



Foto: Divulgação

Diretoria do Cofeci para 2016-2018: Manoel Maia, Armando Cavalcante, Sérgio Sobral, Newton Marques Barbosa, João Teodoro (presidente) e Valdeci Yase

Uma sessão plenária especial reuniu em Brasília todas as lideranças eleitas para atuar no Sistema Cofeci-Creci na gestão compreendida entre 2016 e 2018. A diplomação dos novos dirigentes e a eleição da diretoria do Cofeci aconteceu em outubro. O mandato de todos iniciou-se em 01 de janeiro deste ano. Na ocasião, o atual presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva, foi reeleito por unanimidade junto com a diretoria que atuou no triênio passado.

Estarão representando a categoria, na Capital Federal: João Teodoro da Silva (Creci-PR), na função de presidente; José Augusto Viana Neto (Creci-SP) e Newton Marques Barbosa (Creci-MG) na função de vice-presidentes; Sérgio Waldemar Freire Sobral (Creci-SE) e Manoel da Silveira Maia (Creci-RJ), na função de diretores secretários; Antônio Armando Cavalcante Soares (Creci-CE) e Valdeci Yase Monteiro (Creci-TO), como diretores tesoureiros.

“Estou muito feliz por ter sido reeleito. Isso me dá uma tranquilidade muito grande para continuar o trabalho que venho desenvolvendo. Indica que temos a aprovação da categoria e nos estimula no caminho a ser seguido. É uma moti-

vação para desenvolver novos projetos”, afirma Teodoro. Todos trabalham sem remuneração. São voluntários na defesa da profissão de corretor de imóveis, do segmento, dos avanços da categoria e na defesa da sociedade.

Para este triênio, o presidente reeleito tem vários objetivos, entre eles seguir com a construção de parcerias com mercados internacionais, especialmente para conquistar investidores que aportem capital no mercado brasileiro, gerando trabalho e renda para os profissionais imobiliários. Segundo ele, o setor imobiliário do Brasil cresceu nos últimos anos. Não é mais só um mercado local ou regional. É globalizado.

Outro objetivo é a reestruturação da Lei 6.530/1978 (Lei de regulamentação da profissão do corretor de imóveis). Para Teodoro, a legislação está defasada e precisa ser readequada para o atual cenário. “Necessitamos de uma nova legislação, que responda às necessidades contemporâneas do nosso setor, seus profissionais e do mercado consumidor. A evolução ocorrida ao longo dos últimos 35 anos pede novas regras para um novo cenário”, afirma.

Além das prioridades, há outros objetivos a serem alcançados. Há vários projetos

em andamento e outros a serem apreciados pela diretoria do Cofeci-Creci. “A estabilidade do Sistema e seu reconhecimento por todos os corretores de imóveis criam oportunidades de melhorias e crescimento todos os dias, mas a reestruturação da profissão e integração com outros países são considerados primordiais, pois são à base de outras grandes possibilidades”, acrescenta o presidente do Cofeci.

Incentivo à consolidação da atuação feminina no setor

Uma das novidades do mandato de 2016/2018 é a criação da Diretoria de Integração Feminina do Cofeci, que será representada pela diretora administrativa do Creci de Sergipe, Fátima Sobral – ela é a única mulher conselheira federal.

Inspirado num modelo norte-americano de incentivo à equidade de gênero, o novo foro irá valorizar a atuação feminina no mercado imobiliário. “A mulher corretora de imóveis tem se destacado pela sensibilidade e pela capacidade de captar a necessidade do cliente até mesmo quando ele não a expressa”, diz Fátima Sobral. De acordo com os dados do Sistema Cofeci-Creci, as mulheres representam 33% dos corretores de imóveis brasileiros.

Enbraci acontecerá de dois em dois anos

Voltado ao aprimoramento profissional, evento reúne quatro mil profissionais a cada edição

Foto: Divulgação



Palestra do ex-presidente da National Association Of Realtors, Chris Polychron, com o tema "Uma entidade centenária em prol do corretor" durante o IV CONVENSI e VII ENBRACI

Uma das novidades para o maior encontro de corretores de imóveis da América Latina é que o evento passará a acontecer a cada dois anos. A decisão foi tomada na edição 2015. O próximo Enbraci está previsto para 2017, em cidade a ser anunciada posteriormente. A edição passada aconteceu em Curitiba, no Paraná, e recebeu cerca de quatro mil expectadores, entre brasileiros e delegações de outros países.

Foram três eventos simultâneos: IV Convenção do Sistema Cofeci-Creci (Convensi), VII Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis (Enbraci) e Congresso Internacional do Mercado Imobiliário 2015 (Cimi). Os expectadores puderam participar de uma ampla programação, com 25 palestras e painéis com especialistas do Brasil e do exterior. Além disso, os integrantes do Sistema Cofeci-Creci puderam aperfeiçoar o trabalho por meio de treze oficinas oferecidas aos funcionários que atuam no Cofeci e nos Crecis, uma delas também aberta ao público.

O primeiro dia do evento foi reservado à Convensi, para profissionais e voluntários do Sistema Cofeci-Creci. "Esse evento destina-se a incentivar o aprimoramento

da nossa entidade. Somos quase 400 mil membros e a segunda maior associação de corretores de imóveis do mundo", ressaltou João Teodoro da Silva, presidente do Cofeci.

Todos os Conselhos Regionais estavam representados no evento, que também contou com a presença de delegações estrangeiras. Paralela à programação, a Confederação Imobiliária Latino-Americana (CILA) realizou a Assembleia Anual. Participaram do encontro comitivas do Brasil, Argentina, México, Uruguai, Paraguai e Panamá. Ausentes, Bolívia, Peru, Colômbia e Costa Rica enviaram procuração para delegar a tomada de decisões durante a assembleia.

No encontro foram expostos os principais eventos realizados pela CILA ao longo do último ano. Entre eles, está a realização dos cursos CIPs no Brasil e na Colômbia, uma certificação internacional desenvolvida pela National Association of Realtors (NAR) para designar profissionais de excelência e em condições de atuarem internacionalmente no mercado imobiliário. Na ocasião o diretor-tesoureiro da entidade, Ernesto Figueredo, apresentou o Paraguai como sede oficial

da CILA. A entidade foi registrada em Assunção como empresa não lucrativa.

O Enbraci também contou com palestras do navegador Amyr Klink, do professor de ética Clóvis de Barros Filhos, entre outros, e de Nuno Gomes, considerado o melhor vendedor da Re/Max Europa e autor do livro "O Que Aprendi no Caminho para o Topo". Em sua exposição, ele ressaltou a importância de ter comprometimento com a carreira. "Diria que no início da minha atividade não era seguramente o agente mais interessante do mercado, mas garantidamente o mais interessado", afirmou. O elenco de conferencistas foi considerado o melhor de todas as edições do Enbraci.

O encerramento contou com o painel "Experiências Globais Que Tiraram o Mercado da Crise", mediado pelo presidente do Cofeci, João Teodoro, com os convidados Dale Stinton (EUA), Tony Hanna (México) e Wilder Ananikian (Uruguai). Entre as soluções apresentadas por eles para os momentos de crise estão o estímulo à compra da casa própria baseado na oferta de possibilidades para todos os perfis, busca de qualificação profissional e a expansão do mercado para uma atuação internacional.

Prêmio Corretor do Ano elege melhores profissionais imobiliários do Brasil

Corretores de imóveis de todo o Brasil foram premiados em cinco categorias durante o Enbraci

Durante a programação do Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis (Enbraci), foi divulgado o resultado do Prêmio Corretor do Ano 2015. A iniciativa da premiação é de um parceiro do Sistema Cofeci-Creci. Foram premiados 17 profissionais nas categorias: nacional, capitais, interior, lançamentos e avulsos. Cada corretor de imóveis agraciado recebeu o título que representa o destaque na profissão.

O vencedor da categoria nacional, Walter Daniel Mena, ressaltou a importância do Sistema Cofeci-Creci e suas lideranças. “Eles conduzem de forma brilhante nossa trajetória, doando seu tempo, talento e inteligência para defender nossos interesses e oferecer

uma oportunidade de viabilizar nossos objetivos profissionais”, ressaltou.

A condecoração tem como principal objetivo valorizar e reconhecer o corretor de imóveis e incentivar o aprimoramento pessoal e profissional. O critério de escolha dos vencedores é exclusivamente técnico e tem como base os pontos marcados pelos profissionais inscritos no sistema de premiação. Foram avaliados os quesitos conhecimento, experiência, ética, compromisso, responsabilidade e comprometimento com o setor e os clientes.

“O prêmio Corretor do Ano é de suma importância para gratificar aqueles que se destacaram no mercado profissional. Para alcançar sucesso é preciso ter ética,

honestidade e buscar incessantemente o aprimoramento. O mercado está exigente e corretor de imóveis precisa conhecer todos os meandros do setor, desde a legislação pertinente até as questões da documentação imobiliária. Aquele que está mais preparado com certeza vende mais”, destacou o presidente do Creci-RJ, Manoel Maia, durante a premiação.

Para participar do prêmio, os corretores de imóveis devem estar devidamente em dia com as obrigações nos respectivos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (Crecis) de todos os estados e do Distrito Federal. Os candidatos devem informar as atividades envolvidas como corretor no período do ano que antecede a premiação.



Profissionais do mercado imobiliário ganhadores do Prêmio Corretor do Ano 2015 foram homenageados durante o Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis, no PR

Sistema Cofeci-Creci recebe, nos Estados Unidos, principal prêmio imobiliário do mundo



Presidente do Cofeci João Teodoro, recebendo do então presidente da NAR Steve Brown e da assessora internacional Aida Turbow, o troféu referente ao Prêmio Global de Organizações

O Sistema Cofeci-Creci foi agraciado pela NAR (National Association of Realtors), em San Diego, Califórnia – EUA, em novembro, com o prêmio Global Achievement Award (Prêmio Global de Organizações) por ser a melhor organização de corretores de imóveis do mundo. A condecoração é o mais alto reconhecimento conferido pelos norte-americanos a entidades de profissionais imobiliários.

De acordo com o presidente do Cofeci, João Teodoro, as atividades desenvolvidas pelo Sistema nos últimos anos, a metodologia usada e o trabalho dos gestores contribuíram para a premiação. “Trabalhamos em defesa do mercado imobiliário brasileiro, buscando sempre promover o setor e os profissionais que nele atuam. Além disso, queremos despertar o interesse de investidores pelo Brasil como um destino de bons negócios. Isso chamou a atenção da NAR”, afirma o presidente.

Atualmente, o Sistema Cofeci-Creci é a segunda maior organização de corretores de imóveis do mundo, ficando abaixo

somente da NAR. A China tem mais profissionais no mercado imobiliário que o Brasil, porém não têm uma instituição que os representem.

Ainda de acordo com Teodoro, o momento é ideal para corretores brasileiros firmarem parcerias com profissionais e imobiliárias estrangeiras para fecharem bons negócios, e buscarem cursos para aperfeiçoamento em transações internacionais. A atual desvalorização do real comparado ao dólar e ao euro torna os brasileiros que moram fora do país e estrangeiros investidores em potencial. “O Brasil é um país com bastante visibilidade e atrai os olhares dos investidores, por isso estão sempre buscando fazer negócios aqui. Além disso, nosso clima favorece as viagens turísticas, tornando a aquisição de imóveis cômodo e uma fonte de renda, pois podem ser alugadas”, garante o presidente.

A Convenção

A convenção da NAR (National Association of Realtors) é conhecida por ser um evento para todos os públicos e o maior

do planeta para o mercado imobiliário. A NAR é uma associação privada que representa cerca de um milhão de corretores de imóveis em atuação nos Estados Unidos. Assim como o Cofeci, a entidade busca identificar oportunidades de negócios para seus associados. Além do Brasil, há outras 60 nações parceiras da NAR em todo o planeta.

Foram 100.000 metros quadrados destinados a programas de aperfeiçoamento para os corretores, com palestras e oficinas com especialistas do setor e cerca de 400 expositores apresentando as novas tendências para os profissionais da área imobiliária. O local teve ainda um espaço destinado, exclusivamente, para o público que não está envolvido no setor, mas que queria aproveitar as demais atrações da Convenção. Cerca de 23 mil profissionais da área imobiliária, oriundos de 60 países, estiveram presentes. O público geral foi de, em média, 50 mil pessoas. A Convenção ocorre anualmente nos Estados Unidos. Mais informações no site www.realtor.com.

Brasileiros prospectam no exterior clientes e investimentos para o setor de imóveis

Dirigentes do Sistema Cofeci-Creci promovem o Brasil e buscam mercado internacional para corretores



Foto: Divulgação

Abertura do espaço "Teatro do Corretor" pelo presidente do Cofeci João Teodoro, e o ex-presidente da NAR Steve Brown

O Sistema Cofeci-Creci intensificou, ao longo de 2015, as estratégias para ampliar as possibilidades de investimentos no mercado imobiliário do país. Com a acomodação ocorrida no mercado interno, especialmente de preços e velocidade de vendas, a entidade está de olho em investidores internacionais para aportar recursos nos empreendimentos brasileiros. Uma das iniciativas de destaque é a difusão do potencial brasileiro na maior convenção de profissionais imobiliário do mundo, a NAR 2015, organizada pela National Association of Realtors, dos Estados Unidos.

O encontro, realizado anualmente, aconteceu entre os dias 13 a 15 de novembro, na cidade de San Diego, na Califórnia. "Este é um dos maiores eventos do planeta para o nosso setor. Além de conhecermos experiências interessantes, podemos ampliar a rede de contatos para negócios e, principalmente, difundir o Brasil como um destino muito oportuno, no momento, para captação de recursos externos", analisa o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva.

Se há algum aspecto positivo na alta das

moedas estrangeiras no Brasil, é poder atrair investimentos estrangeiros, devido à ampliação do poder aquisitivo de outros povos, neste momento, em território nacional. De acordo com Teodoro, devido a atual diferença cambial entre o real, o dólar e o euro, muitos estrangeiros estão buscando investir no mercado imobiliário do país, pois a tendência de valorização desses bens e do Brasil é grande. "Todas as grandes potências passaram por momentos críticos, e depois de um ano e meio voltaram com mais força. Acredito que o mesmo deva acontecer aqui", explica Teodoro.

Nos últimos anos, a NAR vem expressando grande interesse pelo mercado imobiliário brasileiro. De acordo com o presidente do Sistema Cofeci-Creci, essa atenção se deve aos fortes atrativos que o país tem como potência financeira e tecnológica. "Somos um país com segurança jurídica. Mesmo em tempos difíceis, temos estabilidade de mercado e várias possibilidades de crescimento. Isso acaba atraindo investidores não só americanos, mas de todos os países", afirma. O sistema Cofeci-Creci é parceiro da NAR há oito anos.

Benefícios para corretores

Atualmente, o Brasil tem cerca de 300 corretores de imóveis com cursos de formação para negociação estrangeira. A intenção é aumentar esse número para intermediar mais negociações internacionais. O principal benefício desse tipo de especialização, para o profissional, é levar clientes brasileiros para investir fora do país ou trazer investidores para cá. "Todas as principais economias do planeta possuem interlocutores que procuram beneficiar suas organizações de origem", afirma Teodoro.

As iniciativas internacionais do Cofeci também são consideradas uma forma de ação preventiva de fiscalização, disseminando as regras locais, e garantindo ao corretor brasileiro mais segurança. A ideia é fomentar parcerias e trabalhar em conjunto com corretores estrangeiros. Isso é uma forma de ganhar mais espaço no mercado.

Um corretor que firma parcerias com estrangeiros e procura sempre se qualificar no mercado possui mais chances de conquistar clientes e aumentar as vendas dentro e fora do país, aumentar a divulgação no mercado, troca de experiências e aprendizado com colegas de profissão, além de garantir divulgação em sites ou mercados parceiros.

Espaço "Teatro do Corretor"

Há dois anos o Sistema Cofeci-Creci participa do espaço "Teatro do Corretor" na NAR, que é voltado para divulgação do Brasil como país de interesse para investimentos estrangeiros e para a apresentação de profissionais de diferentes países e seus respectivos mercados.

Em 2014, o ambiente foi destaque com um auditório para 50 pessoas, onde seis Conselhos estaduais e Associações membros da CILA (Confederação Imobiliária Latino Americana) apresentaram palestras. A parceria aconteceu com o JUWAI, o maior portal imobiliário da China. Este ano, os brasileiros são parceiros junto com a segunda maior construtora dos Estados Unidos, a Lennar.

Volta ao mundo

TV Creci-RJ celebra um ano

Uma importante fonte de conhecimento para o corretor carioca completou um ano. A TV Creci-RJ busca priorizar os temas pertinentes ao setor e traz entrevistas com especialistas para esclarecer questões sobre o cotidiano dos profissionais. “Esse é mais um meio de comunicação entre o corretor, a sociedade e o Conselho, levando mais conhecimento”, afirma Manoel Maia, presidente do Creci-RJ.

Creci-MG atende denúncias de irregularidades em 72 h

Implantado em julho, o projeto Fiscalização Expressa vem dando bons resultados no processo de atendimento a denúncias no Creci-MG. A iniciativa prevê a apuração de acusações em, no máximo, 72 horas. Mais de 500 visitas fiscais já foram realizadas, sendo que 100 delas registraram infrações por exercício ilegal ou faltas éticas.

Campanha no RS valoriza profissional do setor

O Creci-RS criou a campanha “Sou Corretor de Imóveis, Eu Tenho Creci”. O objetivo era valorizar os profissionais aptos para o exercício legal da profissão e em dia com as obrigações legais junto ao conselho. Cerca de 200 corretores de imóveis exaltaram o orgulho da profissão e tiveram sua foto publicada no Facebook do Conselho.

Cartilha do Creci-PE auxilia a “driblar a crise”

O Creci-PE lançou uma cartilha para instruir os Corretores de Imóveis. Intitulada “Como Ganhar Dinheiro com Imóveis: Aprenda a Driblar a Crise”, o material tem como intuito dar dicas para os profissionais e auxiliar na passagem da transição da economia. A cartilha foi elaborada pelo vice-presidente do Regional, Petrus Mendonça, e encontra-se disponível para download no site do Creci-PE.

Corretores de Imóveis do ano são premiados em Brasília

Profissionais Foram Condecorados Em Noite de Gala



Pedro Fernandes, ao lado do pai Alberto Fernandes, corretor de imóveis com mais de 30 anos de profissão

A Capital Federal conheceu, em 2015, os vinte e dois melhores corretores de imóveis do ano. A sexta edição do prêmio Colibri de Ouro, realizada pelo Creci-DF, revelou os melhores corretores, indicados pelas imobiliárias. Os vencedores foram condecorados com estatueta dourada em forma de Colibri, ave-símbolo da profissão. A premiação contou com o jornalista Antônio de Castro, âncora do DFTV, como mestre de cerimônias.

O Prêmio Colibri-DF é referência para o mercado imobiliário de todo o país. “A festa de premiação projeta o profissional Corretor de Imóveis e a importância da carreira no desenvolvimento do mercado imobiliário e consequentemente na economia do país”, ressaltou o presidente do Creci-DF, Hermes Alcântara. Durante o evento, os homenageados e convidados puderam assistir a apresentação especial do Corpo de Bombeiros Militar do Distrito Federal.

O homenageado deste ano foi o empresário e Corretor de Imóveis, Paulo

Octávio. “É gratificante receber este reconhecimento depois de 43 anos dedicados ao mercado imobiliário”, colocou. Na ocasião, a corretora Cláudia Domingues, que mais se dedicou em prol da campanha Mc Dia Feliz, recebeu o Prêmio Corretor Solidário. A premiação é uma parceira do Creci-DF com a Associação dos Corretores de Imóveis (ACI), o Instituto Ronald McDonalds e a Associação Brasileira de Assistência às Famílias de Crianças com Câncer – ABRACE.

Também prestigiaram o evento, o Senador Hélio José (PSD) e o Deputado Federal, presidente da Comissão Parlamentar Mista do Mercado Imobiliário, Izalci Lucas (PSDB-DF). A noite também recebeu presidentes de outros Conselhos de Profissões e de entidades do mercado imobiliário. Entre os presentes também estavam a Miss Distrito Federal 2015, Amanda Balbino e a Miss Corretora 2015, Kilma Araújo, acompanhada da Diretoria Feminina do Creci-DF. Cerca de mil convidados passaram pelo tapete vermelho da premiação.

Setor investe em novas estratégias de venda e descontos nos preços para escoar estoques

Corretores de imóveis e imobiliárias promovem ações dirigidas para conquistar compradores



Foto: Divulgação

Primeira edição da Praça do Mercado Imobiliário promovido pelo Creci-DF, na região administrativa do Lago Sul, para impulsionar vendas e aproximar corretores e clientes

Para alavancar as vendas das unidades já construídas, corretores de imóveis e imobiliárias têm usado estratégias criativas. Uma antiga reivindicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Distrito Federal (Creci-DF), dos profissionais do setor e das empresas imobiliárias são as Praças do Mercado Imobiliário. Elas têm como intuito disponibilizar centenas de imóveis para compra, venda e aluguel – comerciais e residenciais – da região em que é realizado o evento.

A primeira edição da praça foi realizada em setembro, no Lago Sul, em Brasília. “A região foi escolhida para sediar a primeira “Praça do Mercado Imobiliário” como projeto piloto para as demais regiões do Distrito Federal. Em cada bairro haverá um espaço para oferecer oportunidades às pessoas que desejam comprar, vender ou alugar imóvel”, conta o presidente do Creci-DF, Hermes Alcântara.

O intuito do Regional é fixar as praças em todas as regiões administrativas do Distrito Federal, sempre, no último fim de semana de cada mês. O corretor de imóveis ou imobiliária que quiser participar pode se

cadastrar no endereço eletrônico do Creci-DF. A ideia do evento é facilitar o acesso da população às ofertas de imóveis em um só lugar e preservar a limpeza visual da cidade, obedecendo à legislação.

No Rio de Janeiro, uma grande imobiliária criou uma estratégia em parceria com construtoras do estado. Trata-se do “Hiper Imóveis”, um evento que reúne empreendimentos com descontos, acordados entre as empresas, para comercialização das unidades.

Cada construtora tem o seu stand e oferece cerca de cinco empreendimentos. As compras podem ser realizadas no local, pois, o evento conta com a estrutura de um cartório para facilitar o fechamento do negócio. “Essa iniciativa com certeza alavanca as vendas, pois as condições são imperdíveis e há muita divulgação”, afirma Rubem Vasconcelos, presidente da imobiliária.

A primeira edição, em novembro de 2014, reuniu 12 construtoras e 60 empreendimentos, o que gerou uma arrecadação de R\$130 milhões. A segunda aconteceu em maio de 2015, com 15 construtoras e 75 empreendi-

mentos, e o total em vendas foi de R\$72 milhões. A expectativa para a próxima edição é receber cerca de 10 construtoras e arrecadar R\$100 milhões de reais. A média de público dos eventos é de duas mil pessoas.

Uma grande franquia imobiliária com sede em São Paulo realizou, no mês de setembro, uma ação inédita para a venda de imóveis usados e seminovos, o “São Paulo Home Show”. O evento reuniu mais de 350 imóveis captados e ofertados com exclusividade e descontos em média de 20% abaixo do valor de avaliação.

A ocasião criou um cenário de oportunidades e viabilidade para compradores e vendedores, além de permitir a aproximação entre eles. Os compradores tiveram acesso a vários produtos e serviços para auxiliar na tomada de decisão. “Os clientes contaram com atendimento especializado, assessoria jurídica, serviços de consultoria notarial, acesso facilitado ao crédito bancário, orientações sobre decoração, reforma e paisagismo, entre outras facilidades”, explica Hermínio Bonoldi, coordenador-geral do evento.

Pergunte ao Cofeci

Foto: Divulgação



Quais políticas públicas, especialmente leis estaduais, podem ser implementadas para facilitar a vida do comprador de imóveis hoje no Brasil?

Sandro Locutor (PPS-ES)
Presidente da Unale

Há tanta burocracia para transferir ou financiar imóveis que essa palavra poderia ser “burrocracia”, com dois erros. As custas de transferências, cujas taxas são estabelecidas em âmbito estadual, poderiam ser bem menores. Os prazos cartoriais são também um grande entrave. O tratamento dado aos corretores de imóveis no exercício da função bem que poderiam ser diferenciados, mas não são. Enfim, há muito a ser feito. Basta que haja vontade política.

Foto: Divulgação



O momento é apropriado para a compra de imóveis?

Marco Antonio Villa
Historiador

Para quem quer comprar, este é o melhor dos momentos. As ofertas são abundantes e os compradores estão retraídos. Entra em campo a lei natural da oferta e procura. Os preços caem, inevitavelmente, para quem pechincha e tem a disposição de comprar. O poder de negociação é alto para quem vai pagar à vista, ou consegue dar um bom valor como entrada. Imóvel é sempre uma boa forma de investimento, pois não deprecia com facilidade. Por isso, acredito que sempre é um bom momento para se comprar imóveis.

Moradias flutuantes podem ser oportunidade para corretores

Navegador Amyr Klink projeta, no Brasil, vivendas sustentáveis



Foto: Marina Klink

Navegador brasileiro Amyr Klink

A concepção de moradias flutuantes é bem antiga, e diversos países já regulamentaram a ideia. Holanda, Dinamarca, Canadá e Estados Unidos possuem bairros inteiros sobre as águas. Primeiro, os projetos eram de baixo custo, voltados a pessoas com menor poder aquisitivo. Atualmente, as casas flutuantes são disputadas por sua praticidade e sustentabilidade..

Ainda que o Brasil possua biomas favoráveis a essas instalações, o potencial é pouco explorado, informa o navegador Amyr Klink, cujo estaleiro produz também vivendas flutuantes e instalações que podem ser utilizadas para postos de saúde, agências de correios, entre outras finalidades.. “Apesar de o país apresentar soluções pioneiras em moradias flutuantes, localizadas na Amazônia, possui restrições técnicas e desconhece o modo de operação de instalações mais modernas”, conta Amyr Klink.

A venda de moradias flutuantes é uma

oportunidade também para o corretor de imóveis. No Brasil, o mercado é oportuno para a atuação dos profissionais, uma vez que o nível de transação das embarcações é alto. A atividade ainda está começando no país, mas os corretores de imóveis brasileiros também podem atuar fora do país.

Em localidades em que há variação do nível da água, ou onde há comunidades instaladas perto de mangues, por exemplo, casas flutuantes são uma alternativa eficiente. Apesar da tímida exploração dessas moradias no Brasil, segundo Klink é uma questão de tempo até o Brasil se aperfeiçoar para investir na área.

“O país pode aproveitar os biomas favoráveis. Existem muitas cidades junto a grandes rios, que devem ser palco de soluções desse tipo, em pouco tempo”, coloca Klink. Segundo ele, além das moradias, instituições públicas, restaurantes e outros serviços têm optado pelas instalações flutuantes.

Acompanhe notícias sobre o mercado imobiliário na fan page do presidente do Cofeci: 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; Ruy Pinheiro Araújo, 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:** Suyane Macedo e Assessorias de Comunicação dos Crescis. **Tiragem:** 4 mil exemplares