

REVISTA portal VGV

TUDO SOBRE O MERCADO IMOBILIÁRIO

ANO 5 - EDIÇÃO 14 - MAR. 2021

Crédito

Caixa lança
financiamento
imobiliário com juros
atrelados à poupança

Legislação

Cobrança de ITBI
só é possível após
transferência efetiva
do imóvel

Habitação

O programa Casa
Verde e Amarela
e a regularização
fundiária

Oportunidade

A hora do investidor
estrangeiro comprar
imóvel no Brasil

TUDO O QUE VOCÊ SEMPRE QUIS PERGUNTAR, SEM FILTROS

A regulamentação da profissão de corretor de imóveis precisa ser atualizada

João Teodoro

Presidente do sistema COFECI-CRECI

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA - VENDA AVULSA PROIBIDA



TREINE A SUA EQUIPE COM

marketingim.com.br



TOP BROKERS

**MAI
GO**
por Marcus

Para obter mais resultados, o melhor caminho é treinar a sua equipe. Por este motivo, o Portal VGV possui treinamentos criados sob medida para o objetivo do seu negócio.

MARKETING IMOBILIÁRIO

TÉCNICAS DE VENDAS

REFERÊNCIAS DO MERCADO



MO
BILI
ÁRIO
Frágo



**QUEBRE
A BANCA**



SERGIO LANGER

MOTIVAÇÃO E ENGAJAMENTO

MEETING DE LANÇAMENTO

CONVENÇÕES DE VENDAS

Se você precisa lançar empreendimentos, apresentar novas metas ou dar um gás novo no seu time, conte com os nossos especialistas. Fale com o Boni e faça já uma cotação:

eventos@portalvgv.com.br

PORTAL
VGV

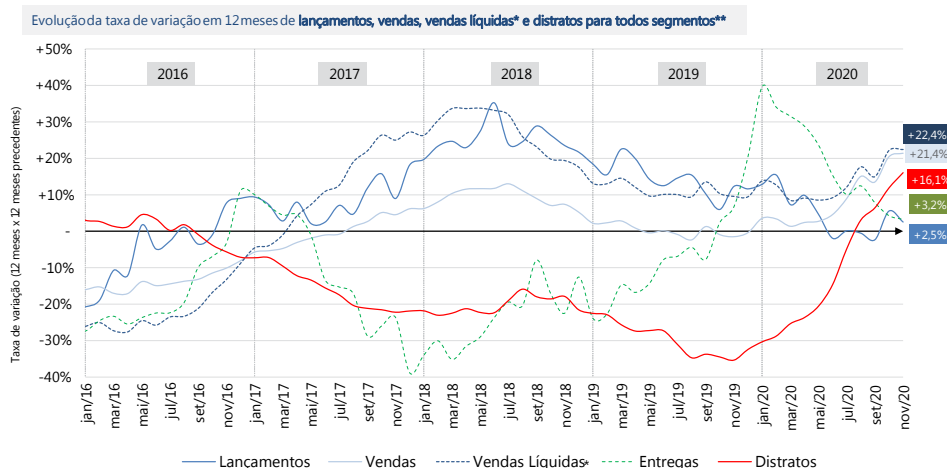
Lançamentos de imóveis avançaram pelo Brasil em 2020, mesmo durante a pandemia

Fonte:

 indicadoresabrinc@fipe.org.br

De acordo com informações disponibilizadas por empresas associadas à Abrainc – Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias, os lançamentos de imóveis somaram 12.008 unidades em novembro de 2020 (o que representa uma alta de 5,9% em relação a novembro de 2019), colaborando para um total de 43.668 imóveis lançados no último trimestre móvel (setembro, outubro e novembro) – uma elevação de 19,7% frente ao mesmo período de 2019. Com esse resultado, o número de unidades lançadas totalizou 112.097 imóveis nos últimos 12 meses, superando em 2,5% o observado nos 12 meses precedentes.

TENDÊNCIAS



Com alta mensal de 0,21%, preço médio de locação residencial desacelera em janeiro

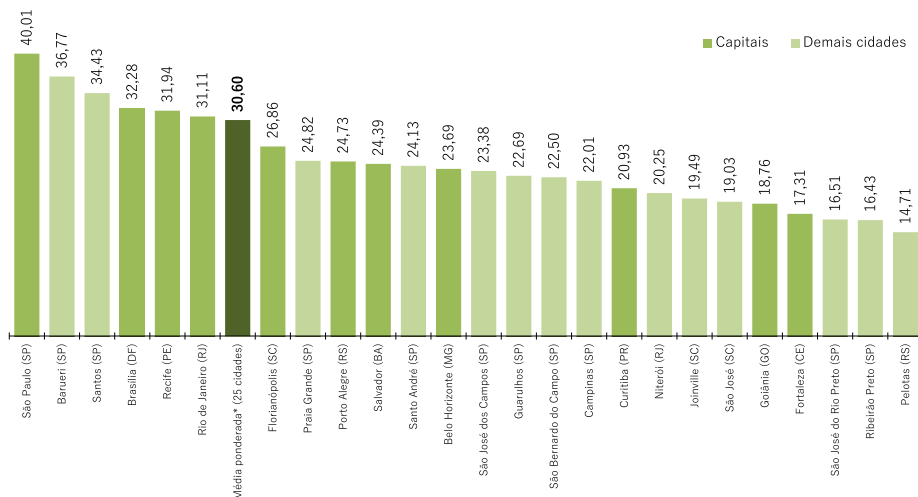
O Índice FipeZap de Locação Residencial, que acompanha o comportamento do preço médio do aluguel de apartamentos prontos, encerrou janeiro de 2021 com alta mensal de 0,21%, um aumento menos pronunciado que o registrado no mês anterior (+0,43%)

Fonte:



PREÇO MÉDIO DE LOCAÇÃO POR CIDADE

Comparativo do preço médio de locação de imóveis residenciais no último mês (R\$/m²)



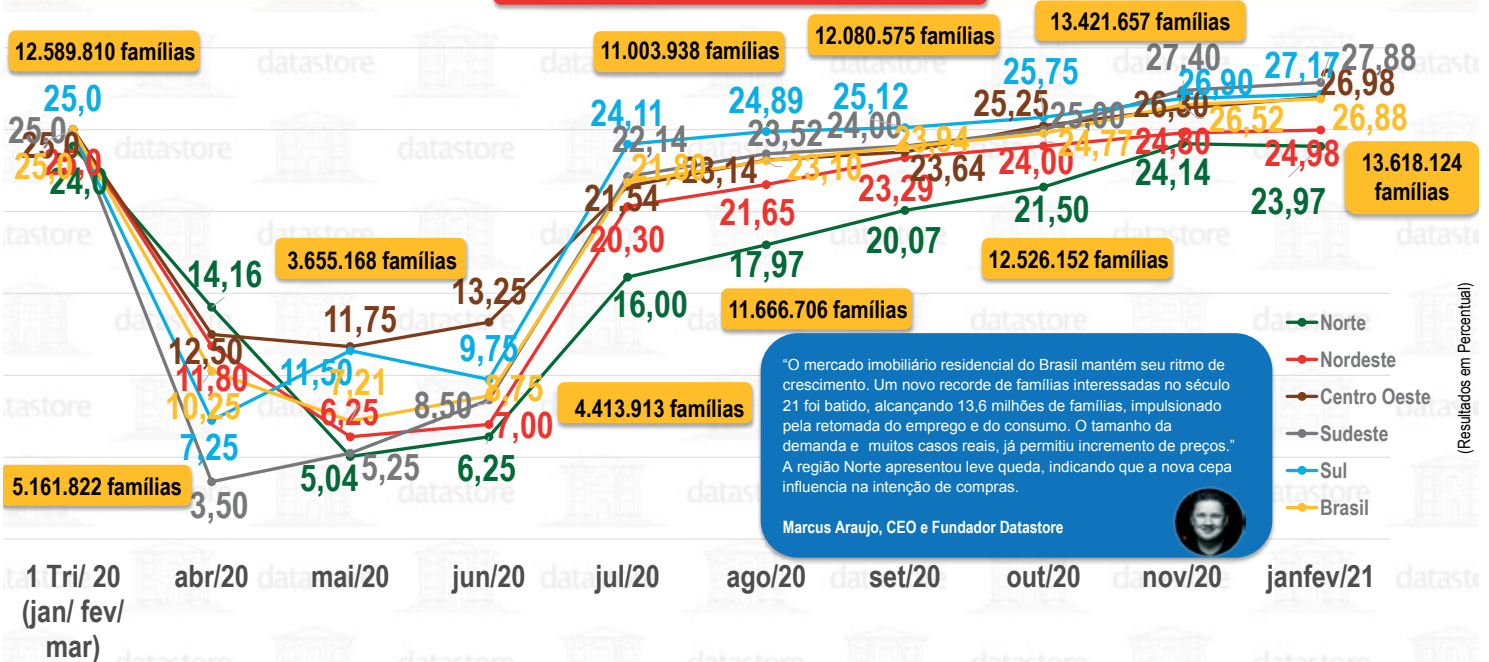


Datastore Series

Intenção de Compra Brasil – Janeiro/ Fevereiro 2021 Série Histórica Exclusiva de 2007 a 2020

Datastore Series **Comparativo Intenção de Compra de Imóveis nos Próximos 24 Meses**

Cenário Janeiro/ Fevereiro/ 2021



“O mercado imobiliário residencial do Brasil mantém seu ritmo de crescimento. Um novo recorde de famílias interessadas no século 21 foi batido, alcançando 13,6 milhões de famílias, impulsionado pela retomada do emprego e do consumo. O tamanho da demanda e muitos casos reais, já permitiu incremento de preços.”
A região Norte apresentou leve queda, indicando que a nova cepa influencia na intenção de compras.

Marcus Araujo, CEO e Fundador Datastore

Público alvo: Famílias com renda familiar mensal a partir de R\$ 1.500,00 residentes em todo o Brasil

**Datastore,
a única no
mercado
imobiliário
com**





* **Bruno Lessa** é Diretor do Portal VGV, palestrante, investidor e autor dos livros *Marketing Imobiliário*, *Marketing de Relacionamento no Setor Imobiliário*, *A Jornada de Compra do Imóvel* e *Marketing de Relaciones en el Sector Inmobiliario*, publicado em espanhol para toda a América Latina.

✉ contato@portalvgv.com.br

in /lessabruno

📷 /brunolessa.mkt

fb /oliveiralessa

▶ /portalvgv

🐦 /portalvgv

Editorial

As perspectivas para o mercado imobiliário em 2021 são ótimas, mas podemos confiar só nelas?

Caro leitor, se você acompanha o Portal VGV há alguns anos, já deve ter percebido que somos muito otimistas quanto ao mercado imobiliário. Este otimismo não é apenas um ponto de vista; está embasado em fatos reais, concretos, sendo o principal deles a grande demanda que existe por imóveis no Brasil.

No entanto, apesar deste otimismo, temos sempre que ponderar as nossas expectativas, afinal, quando falamos em imóvel estamos falando em um bem de altíssimo valor agregado, possivelmente a maior compra que uma pessoa fará em sua vida, e para isso acontecer outros fatores precisam estar equilibrados. Quando fazemos esta ponderação, isso nos torna mais do que otimistas; nos torna realistas.

Pois bem, este é o ponto que quero alertar neste editorial. O ano de 2020 foi um ano surpreendentemente positivo para o mercado imobiliário. Poucas pessoas imaginavam que, em meio a uma pandemia global que assolou economias por todo o mundo, o mercado imobiliário brasileiro bateria recordes e recordes de vendas. O principal motivo para que este resultado positivo fosse apresentado se deve à redução das taxas de juros. Com a fredda brusca causada nos mercados pela pandemia, o Banco Central foi obrigado a reduzir a taxa de juros para estimular a atividade econômica e isso, por tabela, tornou os financiamentos imobiliários mais acessíveis a uma grande parcela da população. Perceba a combinação: uma alta demanda que já existia encontrou um cenário com imóveis em preços atraentes e taxas de juros que facilitavam a aquisição. A combinação ideal para se fazer negócios.

Mas e 2021? Bom, este é o grande X da questão. Se analisarmos todos os fatores acima, tudo indica que teremos um ano que pode ser ainda melhor do que o ano passado. As notícias dos principais veículos de comunicação do país também reverberam isso. A demanda, primeiro indicador a olhar em qualquer mercado, continuará alta (lembre-se que o Brasil possui um déficit habitacional de mais de 7 milhões de moradias). As taxas de juros, segundo projeções do Banco Central, devem ser manter baixas neste patamar durante todo o primeiro semestre e depois subir gradualmente, mas sem grandes solavancos. Porém... Como tudo na vida tem um "porém" e nós aprendemos a ser realistas, temos que estar muito atentos a fatores que podem estragar esta festa, como: inflação encarecendo - ou, pior, inviabilizando - a produção de novas moradias (a escalada do INCC assustou muita gente no segundo semestre de 2020 e, ao que parece, os materiais devem continuar subindo de preço); política econômica equivocada com ingerência do Estado em medidas populistas e falta de estabilidade no âmbito político, que podem mexer com as taxas de juros de forma mais abrupta também inviabilizando a aquisição de imóveis; e talvez aquele que seja o fator mais importante a se analisar: a imunização dos brasileiros! Quanto mais lenta for a vacinação, mais lenta será nossa recuperação econômica e volta à "normalidade". Por este motivo é importantíssimo apoiar campanhas de vacinação, inclusive com a participação da iniciativa privada, como o movimento "Unidos Pela Vacina".

Seguimos otimistas, mas seguimos com os pés no chão. O mercado imobiliário está pronto para alçar vôos ainda mais altos, mas não podemos relaxar. Temos que cumprir o nosso papel de cidadão e pressionar para que o Governo faça o dele. Seguimos vigilantes!

Boa leitura.



SUMÁRIO

- 6** EDITORIAL
- 8** PÁGINAS AZUIS
A regulamentação da profissão de corretor de imóveis precisa ser atualizada
 João Teodoro da Silva
- 12** CRÉDITO
CAIXA lança financiamento imobiliário com juros atrelados à poupança
- 14** OPORTUNIDADE
- 15** ACONTECE
Construção Civil abre 112.174 vagas com carteira assinada e é o principal destaque do Caged 2020
- 16** **Matérias especiais sobre todas as regiões do Brasil**
- 22** PUBLIEDITORIAL
- 24** LEGISLAÇÃO
Cobrança de ITBI só é possível após transferência efetiva do imóvel
- 26** OPINIÃO
Covid-19: não vamos baixar a guarda!
- 28** ARTIGO
- 30** BANCA



EXPEDIENTE

EDIÇÃO 14 - ANO 5 - MARÇO 2021

Revista Portal VGV
www.portalvgv.com.br/revista

Editor
 Bruno Lessa

Direção de Arte
 Paulo Carvalho

Assistente de Arte
 Victor Oliveira

Colaboração
 José Bonifácio

Revisão
 Bruno Lessa

Planejamento
 Marketing SIM

Anuncie | Espaço Publicitário
contato@portalvgv.com.br

Publicação especial do Portal VGV
 Distribuição dirigida

Nenhuma parte desta publicação
 pode ser reproduzida sem autorização
 prévia do editor.

As informações contidas nos anúncios
 publicitários aqui veiculados são de
 responsabilidade dos anunciantes.



João Teodoro da Silva

Presidente do sistema COFECI-CRECI

TUDO O QUE VOCÊ SEMPRE QUIS PERGUNTAR, SEM FILTROS

Antes de começar, sempre gostamos de conhecer a pessoa por trás da marca. Quem é João Teodoro, qual sua trajetória no mercado imobiliário e como chegou a ser presidente do Sistema Cofeci-Creci?

Tenho formação e carreira profissional razoavelmente ecléticas. Formado em ciências físicas e matemáticas, naturalmente, comecei minha carreira profissional como técnico em informática (profissional de software). Entretanto, circunstancialmente, a vida me direcionou logo para o mercado imobiliário. Em 1972, um irmão mais novo, que já trabalhava na área, convidou-me para

acompanhá-lo em plantões imobiliários aos finais de semana. Vendi muito bem e gostei. Em 1975, convidamos um outro irmão mais novo e fundamos a Teodoro Imóveis Ltda., empresa que liderou no mercado paranaense por vários anos. Permanecemos juntos por 23 anos. Encerramos a parceria porque o envolvimento familiar, que já se fazia presente, inviabilizou sua continuidade. Paralelamente, incursionei por outras atividades, como empresário do comércio e Incorporador imobiliário. Como sou também advogado e sempre tive bons relacionamentos fui sucessivamente nomeado, por dois

Presidentes da República, como Juiz de segunda instância do Trabalho (Desembargador Federal), cargo que exerci por seis anos e me conferiu uma grande bagagem vivencial, cultural, intelectual e de conhecimentos. Na época, simultaneamente, fui presidente do CRECI-PR. Não havia impedimento para isso. Enfim, minha diversificada experiência profissional tornou-me muito preparado para o mercado imobiliário, resultando numa carreira de muito sucesso, graças a Deus. Fui Presidente do Jornal Imobiliário do Paraná, por três anos; do Sindimóveis-PR, por três anos; e do CRECI-PR, por nove anos. No início do

meu quarto mandato como Presidente do CRECI-PR, já como Conselheiro Federal junto ao Cofeci, do qual já fora 1º Diretor-Secretário, fui eleito 1º Vice-presidente. Um mês depois, com a morte súbita do então Presidente Valdyr Francisco Luciano, assumi a presidência do Cofeci e nela permaneço até hoje. Cabe esclarecer que, em vários mandatos como presidente do Cofeci, nunca disputei eleição, exceto quando eleito 1º Vice-Presidente. Sempre fui reeleito por aclamação de meus pares. O Cofeci é composto por dois representantes de cada Conselho Regional (50 Conselheiros Federais). O termo Sistema Cofeci-Creci expressa a junção do Cofeci e dos 25 Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis. O termo foi por mim cunhado quando, na condição de 1º Diretor Secretário, elaborei o Regimento do Cofeci. Posteriormente, ele foi absorvido pelo TCU – Tribunal de Contas da União, nosso órgão de controle externo, e difundido entre todas as organizações profissionais constituídas em Conselhos de classe no Brasil.

De uma forma geral, qual é a função do Cofeci e dos Crecis?

Precipualemente, os Crecis têm a função institucional de fiscalizar o exercício da corretagem imobiliária e coibir seu exercício ilegal (por quem não é credenciado). O Cofeci é o órgão Central do Sistema, que atua como legislador infralegal (edita todas as nossas resoluções com base na Lei nº 6.530/78) e controlador de todo o Sistema. Atua também na chamada fiscalização federal, dando treinamento e apoio aos CRECIs de todo o país. O artigo 7º da Lei 6.530/78 confere ao Sistema Cofeci-Creci o direito/dever de representar em juízo ou fora dele os legítimos interesses da Categoria Profissional. Mas sua atividade principal é mesmo a fiscalização e, conseqüentemente, as punições dela decorrentes. O trabalho de representação fica por conta dos cursos, palestras, seminários e workshops que realizamos no Brasil e no exterior não apenas promovendo o conhecimento, mas divulgando nossa organização profissional.

Na sua visão, qual a importância do Corretor de Imóveis na sociedade?

O Corretor de Imóveis, como todos sabemos, é o profissional que contribui para a realização do maior sonho de cada brasileiro, a aquisição da casa própria. Além do mais, esse sonho representa, em regra, o maior negócio na vida de quem o

consegue realizar. Trata-se de papel social muito importante, que confere dignidade às pessoas. Mas não é só. O papel econômico desse profissional também é muito relevante. Todos sabemos da importância da indústria da construção civil para o desenvolvimento da nação. Pois bem, na ponta dessa cadeia produtiva está o Corretor de Imóveis. Sem ele seriam muito mais lentas e difíceis as aquisições e as trocas de propriedades. A acomodação natural do ser humano reinaria no mercado imobiliário sem a presença do Corretor de Imóveis, e as trocas de casas, apartamentos, sobrados, escritórios seria muito menor. Avaliemos que só a construção residencial, comercial e industrial no Brasil representa algo em torno de 9% do nosso PIB, sem falar na construção pesada, de infraestrutura. Nada disso seria possível sem a presença do Corretor de Imóveis para fazer girar as propriedades. Haveria, portanto, muito menos emprego do que temos na Construção Civil.

Considerando a importância que o Corretor de Imóveis pode ter na vida de muitas famílias, quais as principais competências e habilidades que um Corretor de Imóveis precisa ter, além das técnicas?

As competências técnicas a que você se refere, imagino sejam aquelas que nos permitem agir com o apoio da tecnologia, hoje extremamente intensificadas por conta da pandemia. De fato, saber manipular as redes sociais e os dispositivos e ferramentas eletrônicos passou a ser um divisor de águas entre ser e não ser Corretor de Imóveis. Mas outras habilidades também são importantes, se não fundamentais. Conhecimentos gerais, bons conhecimentos sobre economia, sociologia, psicologia, um pouco de matemática, arquitetura e engenharia, além de alta capacidade de relacionamento social podem ser fundamentais para o sucesso profissional do Corretor de Imóveis. Por isso incentivamos tanto o conhecimento. Outras habilidades, como a parcimônia, ponderação, paciência, resiliência e boa memória também podem ser muito importantes.

A profissão de Corretor de Imóveis é regulamentada no Brasil pela Lei nº 6.530/78, que completou quarenta anos em 2018 e, neste período, sofreu apenas uma pequena alteração, e o exercício dela está sujeito a uma série de normas e regras éticas e de conduta, as quais são fiscalizadas pelos Conselhos. No

entanto, desde que a tal Lei foi criada e o código de ética instituído, décadas atrás, passamos por muitas mudanças na sociedade. O senhor acredita que ambos estão de acordo com os dias atuais ou a regulamentação da profissão e seu código de ética deveriam passar por alguma atualização?

Claro que a Lei nº 6.530/78, já com 42 anos de vigência necessita de atualização. Mas ela já é nossa segunda lei de regência. A primeira foi a Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962. Por isso, o dia 27 de agosto é consagrado aos Corretores de Imóveis. A Lei nº 6530/78 já passou por duas (e não apenas uma) modificações evolutivas, ambas sob a minha presidência. A primeira, com a Lei nº 10.795, de 5 de dezembro de 2003; a segunda, pelo art. 139 da Lei nº 13.097, de 19 de janeiro de 2015. Isso, no entanto, não elide a necessidade de novas mudanças. Mas todos sabemos das dificuldades que tem o nosso Legislativo e do tempo que demora para aprovar novas leis. Também há o problema do “fogo amigo”. Pelo menos três tentativas anteriores de aperfeiçoamento de nossa atual lei de regência foram prejudicadas pela interferência de outras entidades do mercado e acabaram sendo retiradas. Tivemos, inclusive, duas denúncias junto ao Ministério Público Federal contra a Resolução nº 695/2001, que equipara, para fins de inscrição nos Crecis, os diplomas de curso superior em gestão de negócios imobiliários aos de Técnico em Transações Imobiliárias. Isso foi preciso para que os diplomas fossem aceitos legalmente. A Resolução em questão representa evolução, não retrocesso. Mesmo assim, fomos contraditados pelos apologistas do atraso. Atualmente, estamos trabalhando na elaboração de um novo projeto de lei. Infelizmente, fomos interrompidos pela pandemia. De todo modo, é bom lembrar que os princípios que norteiam nossa lei de regência são a organização, a fiscalização e a ética profissional. Isso não muda com a tecnologia. E o que precisar ser mudado, pode sê-lo por meio de resoluções, que é o que faz o Cofeci. Acompanhamos a evolução social e tecnológica aperfeiçoando nossas ações por meio de resoluções. Tanto é assim que nossa última resolução, regendo o processo eleitoral totalmente eletrônico de nossos Conselhos Regionais, neste ano de 2021, é a Resolução-Cofeci nº 1446/2020. Ou seja, quase 1500 resoluções infralegais foram editadas em 58 de regulamentação legal. Quanto ao nosso Código de Ética, ele está contido

na Resolução-Cofeci nº 326, aprovada em 25 de junho de 1992. Completará três décadas no ano que vem (2022). Mas os princípios comportamentais e éticos nele contido são perfeitamente aplicáveis aos dias atuais, considerando a atualização permanente dos procedimentos feita por meio das resoluções emanadas do Cofeci.

Na sua visão, de uma forma geral, os Corretores de Imóveis brasileiros são éticos em sua atuação? Ou temos excessos que precisam ser coibidos?

Claro que temos excessos a serem coibidos. Todas as profissões os têm. Toda sociedade os tem. Caso contrário, não precisaríamos de leis. Todavia o constante aperfeiçoamento de nossa legislação de regência, por meio de resoluções, tem mantido os Corretores de Imóveis brasileiros entre os mais bem posicionados em termos de comportamento ético em todo o mundo. Ainda temos muito que nos aperfeiçoar, mas nosso conceito junto à sociedade e aos poderes constituídos melhora dia a dia. O Sistema Cofeci-Creci tem cumprido o seu papel. Somos a segunda maior organização do gênero em todo o mundo, depois da National Association of Realtors (NAR) nos Estados Unidos. Mas temos uma peculiaridade. O Brasil é o único país do mundo que confere autogestão a algumas profissões, dentre elas a dos Corretores de Imóveis. Nos demais países, o controle da organização e da ética profissional, quando existe, é feito pelo próprio Estado. O problema é que o Estado é ente político. Por isso, nosso controle é mais eficiente, com exceção dos Estados Unidos onde a rigorosidade da lei impõe a ordem.

Vamos começar a falar de polêmicas... começando pela formação dos profissionais Corretores de Imóveis. Para se tornar um profissional do mercado imobiliário, se faz necessário que o interessado seja possuidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias ou de diploma de curso superior Sequencial e Tecnológico de Ciências Imobiliárias/Gestão de Negócios Imobiliários, faça um estágio obrigatório e, posteriormente, consiga sua licença definitiva para trabalhar. Frequentemente, vemos críticas tanto de clientes quanto de outros profissionais quanto à baixa qualidade de formação destes novos Corretores de Imóveis. Muitos alegam que esta preparação de entrada deveria ser mais rigorosa para preparar melhor os profissionais. Como o senhor avalia a qualidade destes



cursos de formação e o preparo destes novos profissionais?

Esse é um sério problema sobre qual temos muita dificuldade para agir, pelo menos por enquanto. A aprovação dos cursos de Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) é competência exclusiva do sistema legal de ensino, vale dizer, das Secretarias Estaduais de Educação (SEED). Não podemos interferir. Quando percebemos algum absurdo, diplomaticamente, entramos em contato com SEED em questão. Às vezes conseguimos resolver, mas nem sempre. Lembro-me de uma ocasião em que um dessas Secretarias Estaduais aprovou um curso de TTI com apenas três disciplinas, quando nossa recomendação (Resolução-Cofeci nº 717/2001) é de, no mínimo, 9 (nove) matérias. Felizmente, conseguimos que ela retroagisse. O Cofeci não tem autoridade para fiscalizar o funcionamento dos cursos. Isso é competência das SEED. No entanto, a mesma Resolução nº 717/2001, exige que as escolas autorizadas remetam ao Cofeci todo o processo de autorização de funcionamento para homologação. Se algo estiver em desacordo, o processo é devolvido e a escola tem de corrigir os erros apontados. Isso tem funcionado bem, mas é impossível impedir a "picaretagem". Escolas chamadas "caça-níquel", que literalmente vendem diplomas, existem aos borbotões e denigrem a imagem das boas escolas, que também existem, é claro. O estágio é uma exigência do Cofeci para tentar mitigar o problema da má formação técnica, mas também não pode ser

exigido. A lei 11.788/2008 estabelece que o estágio é opcional. Só pode ser exigido se estiver contido na grade curricular do curso. Por isso, a Resolução n 717/2001 o recomenda. Quanto aos cursos superiores, criados por interferência e com o apoio do Cofeci, geralmente são oferecidos por instituições de ensino superior (IES) autônomas (universidades e centros universitários), que podem criá-los ao seu próprio alvedrio. Há poucas faculdades que oferecem esses cursos. Entretanto, o Cofeci tem uma Diretoria de Assuntos Pedagógicos que interage com essas IES para que haja certa uniformidade curricular. Tem funcionado bem, graças a Deus. Corretores de Imóveis que saem desses cursos superiores, geralmente saem com ótima formação técnica que, claro, tem de ser aperfeiçoada na prática e atualizada a cada dia. Mais de 15 mil de nossos profissionais já tem formação superior em gestão de negócios imobiliários. A fim de suprir a má formação dos colegas de nível técnico, especialmente os mais novos, o Sistema Cofeci-Creci oferece cursos, palestras, seminários e workshops gratuitamente em todo o Brasil. O último e bem-sucedido programa de difusão do conhecimento instituído pelo Sistema foi o "Saber Imobiliário", online, visualizado por mais de quarenta mil profissionais em todo o país. Neste ano, realizaremos o tradicional ENBRACI – Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis, presencialmente, se Deus quiser, na cidade de Foz do Iguaçu, PR, de 12 a 18 de setembro de 2021. Vale lembrar que quase 70% dos atuais Corretores de Imóveis tem formação de terceiro grau.

Outro ponto bem polêmico e recorrente entre os profissionais é com relação à anuidade. Muitos Corretores de Imóveis se queixam de recolher anualmente um valor elevado sem ter um retorno à altura. Poderia explicar o critério para a cobrança, qual o destino do valor das anuidades e o que o Sistema Cofeci-Creci tem feito em prol da categoria nos últimos anos?

Em 2003, quando aprovamos no Congresso Nacional a Lei nº 10.705/2003, debatemos na Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) da Câmara o valor da nossa anuidade. Tudo foi estabelecido com base em estudo técnico sobre o orçamento anual de despesas dos Crecis. O valor decidido ficou em R\$285,00, que seria corrigido anualmente pelo índice oficial de preços ao consumidor (IPCA). A anuidade atual corresponde a esse valor corrigido nos termos da lei. Nenhum centavo a mais. Na verdade, poucos Conselhos Regionais sobrevivem razoavelmente com essa anuidade. Vários de nossos pequenos e médios Conselhos precisam de ajuda do Cofeci. O Sistema Cofeci-Creci é o que mais investe em fiscalização dentre todas as profissões auto regulamentadas. Temos mais de duzentos e vinte fiscais permanentemente atuando em todo o Brasil, consumindo despesas de, hospedagem, alimentação, veículo, seguro, combustível e manutenção. Nossa fiscalização realiza anualmente mais de 550 mil diligências. Mais de 20 mil processos são abertos por exercício ilegal da profissão e cerca de 60 mil processos disciplinares. Tudo isso gera enorme trabalho administrativo e de julgamento. Cada Regional é obrigado regimentalmente a realizar, todo ano, no mínimo, quatro Sessões Plenárias e seis reuniões de diretoria, cada uma delas com despesas de deslocamento, hospedagem e alimentação de conselheiros e diretores. Além disso, há o julgamento de processos que implica inúmeras sessões de julgamentos com despesas semelhantes. Tudo sem falar da estrutura física que cada Regional tem de ter: sede central e delegacias, envolvendo despesas com funcionários, seguros e manutenção. Há também as obrigações legais com o controle externo, tributos, além de despesas com representação e o desenvolvimento de atividades educacionais e culturais, como eventos de reciclagem, treinamento e formação. Qualquer atividade tem custo, por exemplo, a realização de eleições. Enfim, o valor da anuidade é apenas suficiente para a gestão do Sistema,

se bem dirigido. Ocorre que em toda profissão há bons e maus profissionais. Com certeza, bons profissionais não reclamam do valor da anuidade porque sabem o quanto é importante uma boa representação profissional e sabem que nenhuma organização pode funcionar bem sem recursos financeiros. Outros, no entanto, só sabem esperar que alguém lhes proporcione sobrevivência, sem que ofereçam qualquer contrapartida. Esses não merecem a organização de que desfrutam, inclusive com reserva legal de mercado, pelo custo de menos do que meio cafezinho por dia. A anuidade atual está em R\$ 654,00, equivalente a R\$ 1,79 (um real e setenta e nove centavos) por dia.

Hoje estamos vivendo um cenário no Brasil de forte atividade imobiliária devido, principalmente, aos juros baixos que promovem mais condições de aquisição para uma boa parcela da população. No entanto sabemos que nem sempre foi assim, e o Brasil é um país que frequentemente passa por altos e baixos. Como o senhor enxerga o mercado imobiliário nos próximos anos e, mais especificamente falando, como o senhor enxerga as oportunidades ou desafios que isso trará para os Corretores de Imóveis?

Esta resposta merece uma reflexão macro e retroativa. O Banco Nacional da Habitação (BNH) foi fundado em 1964 e extinto em 1986. Convivi com ele vários anos já como Corretor de Imóveis. Na verdade, pude acompanhar toda a evolução do crédito imobiliário no Brasil. Até o ano de 2004, nunca tivemos disponível mais do que três bilhões de reais anuais (convertido na moeda da época) para financiamentos habitacionais para todo o país. Vale dizer: os programas habitacionais não passavam de miragem, factoides políticos a ludibriar a população carente de habitação. Em agosto de 2004, o governo editou e sancionou a Lei nº 10.931/2004 e revitalizou o sistema de alienação fiduciária, antes instituído pela Lei nº 9.514/1997, mas pouco utilizado. Além disso, introduziu normas que obrigou os bancos privados que captavam poupança a aplicarem 65% do valor captado em financiamento à habitação, inclusive a Caixa Econômica Federal. Essa obrigação sempre existiu, mas nunca era cumprida. Foi uma revolução. No ano seguinte (2005) foram disponibilizados mais de R\$ 12 bilhões para financiamentos habitacionais, embora nem tudo tenha sido utilizado porque o mercado não estava preparado para essa reviravolta. Daí pra frente, o

crédito cresceu sem parar até bater o recorde histórico de mais de R\$ 210 bilhões em financiamentos, em 2012. Em 2020, só a Caixa, cuja participação no Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) gira em torno de 43%, financiou R\$ 54 bilhões. Equivale dizer que todo o SBPE financiou cerca de R\$ 126 bilhões, sem contar os financiamentos de habitações populares. Somando tudo, devemos ter financiado em 2020 algo em torno de R\$ 170 bilhões. Essa realidade não é retornável. Nenhum governo futuro, qualquer que seja o seu matiz, terá condições de desprezar esses números. Por isso, não é crível que haja falta de recursos para financiamentos daqui em diante. Assim, com o déficit habitacional brasileiro, de mais de sete milhões de unidades, aliado a condições financeiras favoráveis, como a que hoje vivemos, só podemos vislumbrar um futuro muito promissor para o mercado imobiliário. A única chance de retrocesso que temos é acontecer uma hecatombe política do tipo guerra civil ou revolução armada. Caso contrário, não há como retroagir aos anos antes de 2005.

Para encerrar... vivemos em uma sociedade onde a tecnologia caminha a passos largos e, neste contexto, muita gente questiona a real necessidade do Corretor de Imóveis, já que muitos processos podem ser feitos totalmente online. Como o senhor avalia esta questão e qual o futuro que enxerga para a profissão?

Não vejo esse risco. A profissão de Corretor de Imóveis é indispensável para o giro das mercadorias produzidas. É como a função de secretária, jamais deixará de existir enquanto existirem executivos, por mais tecnologia que lhe seja aplicada. A indisponibilidade de tempo do executivo, a confiança em alguém que o auxilie nas tarefas e até, eventualmente, a sua comodidade não permitirão que se dispense uma boa secretária. O mesmo acontece com o Corretor de Imóveis. Quem nada entende de mercado imobiliário precisa de alguém de sua confiança que o assessor, por mais que haja tecnologia envolvida. Temos dito em discussões sobre tema que, sim, a tecnologia poderá extinguir a carreira de corretores de imóveis. Mas só daqueles que permanecerem inertes, sem a atualização permanente que o mercado exige. Aliás, isso acontecerá com todas as profissões técnicas.



CAIXA lança financiamento imobiliário com juros atrelados à poupança

A CAIXA lançou, finalmente, a tão aguardada linha de crédito imobiliário Poupança CAIXA, que já está disponível para contratação desde o dia 1 de março. Nessa modalidade a taxa de juros é variável conforme rendimento da Poupança e de acordo com o perfil do cliente. As taxas efetivas partem de 3,35% ao ano, somados à remuneração adicional da poupança: 70% da taxa SELIC, quando esta for igual ou menor a 8,5% ao ano, ou 6,17% ao ano, quando a SELIC superar 8,5% ao ano. O saldo devedor do financiamento é atualizado mensalmente pela TR.

A nova modalidade traz ainda mais liberdade de escolha para os clientes da CAIXA. São 4 opções para financiamento imobiliário com recursos do SBPE, para aquisição de imóvel novo ou usado, construção e reforma, conforme quadro a seguir:

| MODALIDADE | TAXA | PRAZO MÁXIMO | | QUOTA MÁXIMA | |
|--------------------------------|----------------------|--------------|------------|--------------|------------|
| | | SAC | PRICE | SAC | PRICE |
| TR+ | 6,25% a 8,00% | 420 | 360 | 80% | 80% |
| IPCA+ | 2,95% a 4,95% | 360 | 240 | 80% | 70% |
| FIXA | 8,00% a 9,75% | 360 | 240 | 80% | 80% |
| POUPANÇA TR+ 1,40%* | 3,35% a 3,99% | 420 | 360 | 80% | 80% |

*Taxa adicional da poupança considerando SELIC de 2,00% a.a.

Com o lançamento do Crédito Imobiliário Poupança CAIXA, a CAIXA apresenta a melhor condição de financiamento imobiliário disponível no mercado: menor taxa, hoje a partir de 4,75% a.a., e maior prazo, com até 35 anos para pagamento.

Veja como é composta a taxa do Crédito Imobiliário Poupança CAIXA (de acordo com o perfil do cliente):

| PERFIL | | REMUNERAÇÃO POUPANÇA | TAXA COMPLEMENTAR | TAXA FINAL |
|-----------------------|---------------|--------------------------|----------------------|---------------|
| COM RELACIONAMENTO | SETOR PÚBLICO | REMUNERAÇÃO ADICIONAL | 3,35% a 3,75% | 4,75% a 5,15% |
| | SETOR PRIVADO | POUPANÇA | 3,35% a 3,75% | 4,75% a 5,35% |
| SEM RELACIONAMENTO | | (HOJE 1,40%) | 3,99% | 5,39% |



Confira detalhes do projeto no canal do Portal VGV no YouTube

A partir de março, a nova opção também estará disponível para clientes de outros bancos que queiram trazer seu financiamento para CAIXA (portabilidade).

A CAIXA prevê contratar R\$ 30 bilhões nessa nova modalidade de financiamento, orçamento que pode ser incrementado conforme demanda. A partir de 01 de março os clientes poderão fazer simulações no site www.caixa.gov.br ou no APP Habitação CAIXA e, caso decidam pela contratação, podem seguir pelo próprio aplicativo, ou através de um correspondente CAIXA Aqui e ainda, em qualquer agência da CAIXA.

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO
CAIXA
JUROS POUPANÇA
a partir de **3,35% a.a.**
+ remuneração da poupança

A hora do investidor estrangeiro comprar imóveis no Brasil

A queda na taxa básica de juros, a Selic, estimula cada vez o brasileiro a sair da zona de conforto da renda fixa para buscar rendimento maior no mercado financeiro. Uma prova disso é o grande aumento de investidores na bolsa de valores (B3), que atingiu a marca de 3 milhões de CPFs em outubro deste ano – contingente cinco vezes maior que há três anos. Nesse processo, o setor imobiliário é um dos mais atraentes. Em 2020, seis incorporadoras abriram capital na bolsa (IPOs, na sigla em inglês), capitando R\$ 5,2 bilhões. São números expressivos, especialmente se recordamos que há oito anos o setor não realizava IPO.

Há duas explicações para o retorno das incorporadoras ao mercado de capitais. De um lado, a Selic no patamar atual de 2% ao ano – o menor da história num país até pouco tempo acostumado a conviver nocivamente com uma taxa de dois dígitos. O segundo fator de impulsão de IPO do setor é a melhoria da segurança jurídica gerada pela Regulamentação do Distrato, a partir do final de 2018, o que elevou confiança dos investidores.

Em meio a esse movimento, observa-se a aquisição de imóveis se consolidando como alternativa de investimento atrativa. Estudo da Associação Brasileira de Incorporadoras

Imobiliárias (ABRAINC) mostrou que um imóvel adquirido em 2010 gerou uma rentabilidade média de 15,3% ao ano, considerando ganhos de valorização e aluguel. Ou seja, renda muito acima do 1,4% obtida com a poupança.

O retorno sobre o capital aplicado na compra de imóveis atrai também investidores estrangeiros. São, em geral, aplicadores dispostos a lucrar pagando o metro quadrado no Brasil, em média, de US\$ 1.344. Em 2014, a média era de US\$ 3.040. A desvalorização do real provocou uma queda de preço de cerca de 55%. O Numbeo, maior banco de dados globais sobre consumo, comparou em outubro o metro quadrado em 500 cidades do mundo. São Paulo ocupou posição 287, com o valor de US\$ 2.084. O Rio de Janeiro ocupou a 330ª colocação, com o valor de US\$ 1.778 por metro quadrado. Em Hong Kong, líder do ranking global, o metro quadrado custa R\$ 32.000.

Já ao avaliarmos o preço dos imóveis localizados em regiões centrais (bairros nobres e com melhor infraestrutura), o Brasil apareceu na 80ª posição entre 103 países listados. A vizinha Argentina é a 45ª desse ranking. Tal disparidade de preços tem ligação direta com a desvalorização do real. A moeda brasileira foi a que mais perdeu valor

neste ano: 39,6% de queda, superando perdas verificadas em outros países emergentes – como África do Sul, Argentina e Rússia.

A desvalorização cambial, contudo, é um fator de impulsão da construção, um dos setores que mais geram emprego e renda no Brasil. Se no auge da crise imobiliária nos Estados Unidos, em 2009, muitos brasileiros compararam imóveis naquele país, aproveitando o momento positivo da nossa moeda, a oportunidade agora está do lado de cá.

As perspectivas de crescimento e recuperação do PIB tornam a compra de imóveis no Brasil uma excelente oportunidade para o investidor estrangeiro. Esse investidor pode, no longo prazo, beneficiar-se tanto da recuperação do real frente ao dólar quanto da perspectiva de valorização dos imóveis. Um movimento estimulante para que o setor imobiliário brasileiro siga apostando em novos empreendimentos, puxando a economia do país rumo ao crescimento sustentável.

Luiz Antonio França

presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc)

*Artigo publicado no portal da Revista Exame



Construção Civil abre 112.174 vagas com carteira assinada e é o principal destaque do Caged 2020

Resultado mostra a força do setor e a importância que a Construção Civil teve para que a atividade econômica no Brasil não sofresse ainda mais em um ano marcado pela pandemia da Covid-19

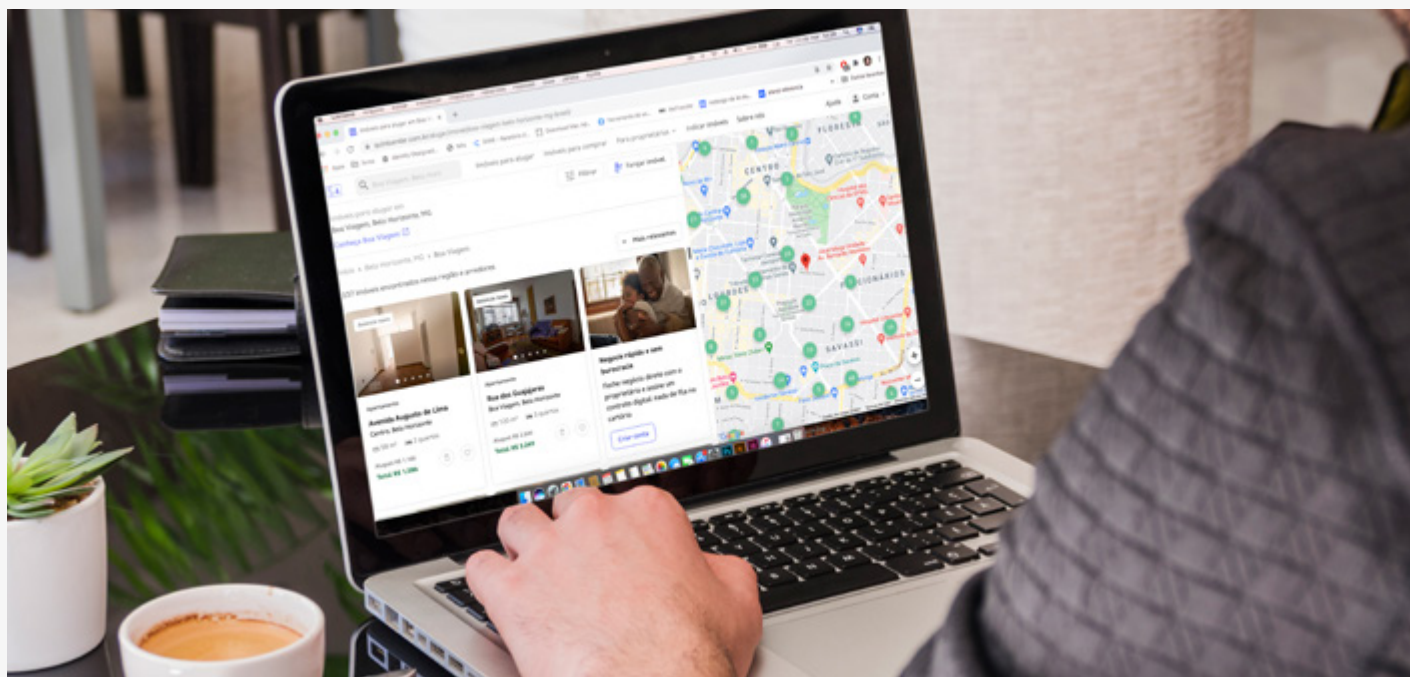
A Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) comemora o resultado do Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) de 2020 divulgado nesta quinta-feira (28), e que mostra a força do setor e a importância que a Construção Civil teve para que a atividade econômica no Brasil não sofresse ainda mais em um ano marcado pela pandemia da Covid-19.

Em 2020, a Construção foi responsável pela criação de 112.174 postos de trabalho com carteira assinada, liderando os setores que fazem parte da pesquisa, o que foi fundamental para o saldo positivo de 142 mil vagas criadas no país. O setor adotou em 2020 uma série de rigorosos protocolos de segurança que garantiram a saúde dos trabalhadores e, ao mesmo tempo, permitiram que as empresas continuassem operando, gerando emprego e renda.

“O resultado do Caged mostra mais uma vez a força e a relevância do setor de construção civil para o país. Mesmo em um ano marcado por uma crise de proporções poucas vezes vista, o setor conseguiu continuar operando e, mais do que isso, gerou empregos que fizeram a diferença para o Brasil”

afirma Luiz Antônio França, presidente da Abrainc.

Startup de aluguel e compra de imóveis QuintoAndar inicia expansão para o Nordeste



A startup de aluguel e compra de imóveis QuintoAndar está expandindo sua operação para o Nordeste, começando pelas capitais Salvador e Recife. A empresa liberou nesta segunda, 18, o cadastro de imóveis para aluguel no aplicativo - em fevereiro, a operação terá início de fato, com a abertura da plataforma para inquilinos. A empresa liberou nesta segunda, 18, o cadastro de imóveis para aluguel no aplicativo - em fevereiro, a operação terá início de fato, com a abertura da plataforma para inquilinos.

O QuintoAndar atua hoje em 30 cidades brasileiras. Segundo a empresa, entrar na região Nordeste era um plano para 2020, que foi suspenso devido à pandemia. Porém, com a aceleração do negócio nos últimos meses, a ideia foi retomada e agora - a empresa encerrou o mês dezembro com cerca de 7 mil novos contratos fechados.

“Vimos uma retomada grande no segundo semestre e achamos que era um sinal do mercado para retomarmos o plano de expansão”, afirmou Thiago Tourinho, diretor de operações do QuintoAndar, ao Estadão.

O mercado imobiliário teve um 2020 melhor do que o esperado no início da pandemia. Na cidade de São Paulo, por exemplo, as vendas de imóveis novos no acumulado de 12 meses até outubro chegaram a 51,2 mil unidades, alta de 13,1% ante o mesmo período de 2019, apontou o Secovi-SP, sindicato da habitação.

Segundo o executivo, o Nordeste é mais um passo para que a startup do setor imobiliário se nacionalize, em um cenário em que tem de enfrentar concorrentes também nascidas no digital, como a Loft e a EmCasa.

Neste primeiro momento, Salvador e Recife receberão só a operação de aluguel do QuintoAndar, e não a de compra e venda - este último serviço foi anunciado no fim de 2019 e cresceu ao longo do ano passado.

“A ideia inicial é que o aluguel seja uma porta, para entrarmos com compra e venda em seguida”, disse Tourinho, sem mencionar datas. “Por enquanto estamos reforçando essa operação de compra e venda em São Paulo e no Rio.” O objetivo desse serviço é intermediar compra e venda de casas, ajudando a reduzir o tempo necessário para a transação, facilitando, por exemplo, o acesso ao crédito.

Presidente do CRECI -MT ressalta que Indicadores do Mercado Imobiliário apresentam avanços para o setor

Indicadores do mercado imobiliário apresentam avanços para o setor, essa é a conclusão do presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Mato Grosso (CRECI-MT), Benedito Odário, que recebeu o levantamento realizado pelo Sindicato da Habitação de Mato Grosso (SECOVI-MT), na tarde desta quarta-feira (17/02), na sede do Conselho.

Presidente do SECOVI, Marco Pessoz, fez a entrega oficial do material para o presidente do CRECI e para o diretor de fiscalização do conselho, Cláudio Neis. “É importante esse material chegar nas mãos do presidente do conselho, pois ele representa toda a classe de corretores e também o órgão que

controla a profissão no estado. O CRECI é a nossa ‘casa’ e estamos juntos em prol dos profissionais”, opinou Marco.

Segundo Marco o levantamento foi realizado em parceria com a prefeitura que forneceu todas as informações pertinentes ao mercado imobiliário, através dos dados do ITBI. “Colhemos essas informações e extraímos os conteúdos relevantes para o setor. Nossa pesquisa é trimestral e é lançada anualmente”, explicou.

Conforme levantamento, às vendas aumentaram em 2020, se comparado aos anos anteriores. Conseqüentemente aumentaram o número de imóveis

financiados. Na opinião do presidente do Secovi, as transações imobiliárias dependem muito das condições econômicas do país, como a questão da taxa de juros, inflação e outros fatores financeiros que são fundamentais para fomentar ou não o setor.

Para o presidente do CRECI, esses indicadores servem de parâmetros para os corretores direcionarem seus clientes, pois traz informações minuciosas quanto às condições do mercado imobiliário. “E também abre as portas para novas perspectivas”, concluiu.


Veja o total geral dos indicadores:

Totais Gerais Acompanhamento do Mercado Imobiliário

Trimestre: Todos

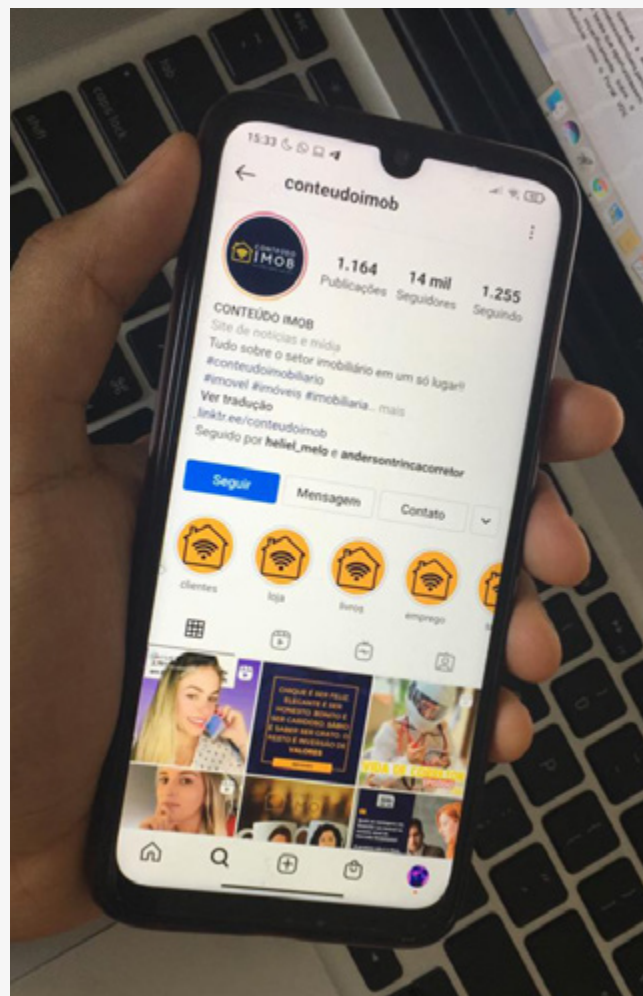
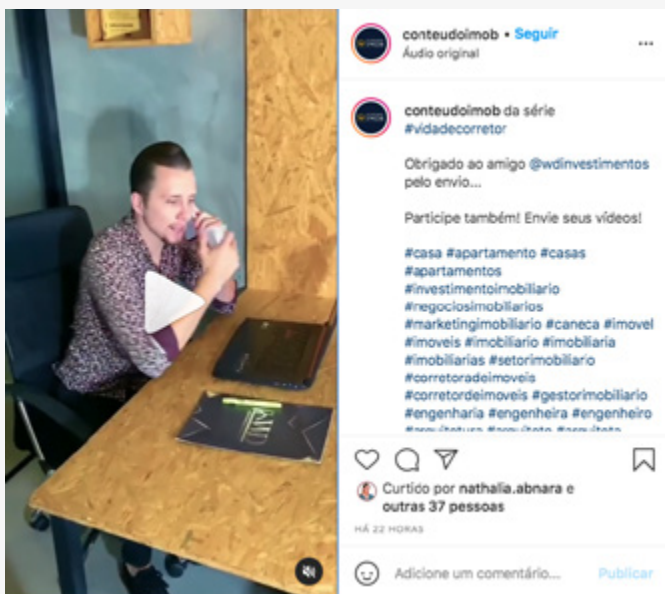
| Ano: | Un.: | Valor Trans.: | Valor Financiado: | Ticket Médio: | % Financiado |
|--------------|---------|----------------------|--------------------|----------------|--------------|
| 2015 | 10411 | R\$ 2.372.357.116,07 | R\$ 456.611.583,55 | R\$ 227.870,24 | 19,25% |
| 2016 | 8035 | R\$ 1.968.799.414,46 | R\$ 333.789.496,24 | R\$ 245.027,93 | 16,95% |
| Var.: | -29,57% | -20,50% | -36,80% | 7,00% | -13,53% |
| 2017 | 8415 | R\$ 2.282.106.750,62 | R\$ 394.367.504,74 | R\$ 271.195,10 | 17,28% |
| Var.: | 4,52% | 13,73% | 15,36% | 9,65% | 1,89% |
| 2018 | 8113 | R\$ 2.575.454.397,63 | R\$ 402.379.146,35 | R\$ 317.447,85 | 15,62% |
| Var.: | -3,72% | 11,39% | 1,99% | 14,57% | -10,61% |
| 2019 | 8546 | R\$ 2.604.123.588,50 | R\$ 518.967.674,52 | R\$ 304.718,42 | 19,93% |
| Var.: | 5,07% | 1,10% | 22,47% | -4,18% | 21,60% |
| 2020 | 9383 | R\$ 3.180.065.748,59 | R\$ 737.565.227,87 | R\$ 338.917,80 | 23,19% |
| Var.: | 8,92% | 18,11% | 29,64% | 10,09% | 14,08% |







Blog CONTEUDOIMOB aposta no conteúdo colaborativo e viraliza nas redes sociais



Sites de conteúdos têm um monte por aí. Basta passar algumas horas na internet para ser bombardeado com uma série de posts, matérias, infográficos e toda sorte de conteúdos sobre diversos setores. No entanto, quando falamos em conteúdo relevante focado no mercado imobiliário, a lista se restringe a poucas fontes de informação. Uma delas é o Conteudoimob, blog criado por Heriberto Velasco, profissional responsável por uma escola de formação de corretores de imóveis em Maringá-PR e que começa a ganhar o mundo.

“Desde quando comecei a atuar na formação de Corretores de Imóveis, percebi que faltavam locais que oportunizassem

conteúdos especificamente sobre o setor imobiliário como o Portal VGV, por exemplo. Com essa situação, somada à vontade de ter algo próprio, decidi criar o blog”, conta Heriberto. E foi assim, com uma base de notícias e colunistas de peso, que iniciou o projeto.

Embora tenha um bom volume de acessos, a audiência do Conteudoimob vai muito além do blog. Com milhares de seguidores nas redes sociais, o projeto tem ganhado especial destaque no Instagram, graças a um importante detalhe: o conteúdo colaborativo, construído por sua própria audiência. Vídeos curtos recheados de humor

e criatividade relatam o dia a dia de corretores de imóveis em diferentes partes do Brasil.

“A partir do momento que resolve dar voz à sua audiência, um portal faz mais do que construir conteúdo: ele está construindo uma comunidade”, afirma Bruno Lessa, diretor do Portal VGV e colunista do Conteudoimob.

É desta forma que, mesmo sendo um projeto novo, o Conteudoimob já conquistou uma base sólida de admiradores. Conheça o projeto:

Site: www.conteudoimob.com.br

Instagram: [@conteudoimob](https://www.instagram.com/conteudoimob)

2020 apresenta maior aquecimento no mercado imobiliário de Belém e Ananindeua



Foi divulgado o 11º Censo Imobiliário de Belém e Ananindeua, com os resultados do quarto trimestre de 2020. O estudo demonstrou crescimento, em unidades vendidas, de mais de 200% em comparação ao mesmo período de 2019.

Mesmo em um ano atípico, com restrições e com o mercado econômico inseguro, o ano passado representou para o mercado imobiliário alta nas ofertas e o crescimento de 106,4% em relação ao terceiro trimestre do mesmo ano.

Em contrapartida do crescimento de demanda de compras, o número de unidades habitacionais lançadas caiu. No quarto trimestre de 2020 foram vendidas 1513 unidades, enquanto o quantitativo de lançamento foi equivalente a 674. A baixa de demanda de unidades lançadas se traduz no aumento dos insumos de materiais de construção e na burocratização das liberações de obras, segundo o vice-presidente do Sindicato da Indústria, Antônio Valério Couceiro.

“Quanto à burocratização, isto é um problema muito sério que nós temos no Brasil. Mas falando especificamente de Belém, é muito difícil aprovar uma obra de grande porte, isso atrasa muito. Nós temos 11 órgãos para autorizar um edifício, o que leva de 8 a 14 meses para aprovação

de alvarás, o que é um absurdo tendo em vista toda a facilidade eletrônica”, declarou Antônio Couceiro.

A alta nos insumos de materiais de construção também influencia nos lançamentos e nos preços entregues para os consumidores. 2020 apresentou crescimento acima do esperado nos produtos básicos para obras. Tubos e conexões apresentaram alta de 41,1%, enquanto o cimento cresceu 26,7%.

Segundo o Antônio Couceiro, a expectativa para 2021 é de mais lançamentos e de um maior aquecimento do setor para Belém e Ananindeua. “A venda do quarto trimestre foi maior pois tivemos poucos lançamentos este ano. Com a pandemia, as empresas seguraram os lançamentos, mas tinham estoques a vender. Então, esses lançamentos ainda não se concretizaram, estão começando agora, mas o estoque antigo está sendo vendido. Os lançamentos vão começar a ser mostrados agora no primeiro e segundo trimestre de 2021”, disse o vice-presidente.

Levantamento nacional

De acordo com a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), o principal problema enfrentado por empresários do setor no 4º trimestre de 2020 foi a falta ou

o alto custo de matéria-prima, com 50,8% das assinalações. De acordo com dados da Fundação Getúlio Vargas, a alta nos preços dos materiais em 2020 foi de 19,60%, a maior do período pós-real. Alguns insumos chegaram a registrar aumentos superiores a 50% no período.

Os financiamentos imobiliários atingiram o quantitativo recorde em 2020 (R\$ 177 bilhões), com recursos da poupança (SBPE) crescendo 58%. Porém, os financiamentos via Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) caíram 5% no mesmo período.

A região Norte foi a que apresentou, na comparação com 2019, maior lançamento de imóveis a nível nacional (760 unidades), com 64,8% de crescimento. Já as regiões Sul e Sudeste demonstraram queda, de -28,9% e 9,3% respectivamente. De modo geral, na confrontação com 2019 os lançamentos de imóveis (61.274 unidades) no 4º trimestre de 2020 apresentaram uma queda de 7,1%.

Os dados fazem parte do estudo Indicadores Imobiliários Nacionais do 4º trimestre de 2020. Realizado desde 2016 pela CBIC e pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai Nacional), em parceria com a Brain Inteligência Estratégica.

Lançamentos de imóveis em São Paulo capital estão disponíveis no GeoSecovi

O sistema de geoprocessamento do Secovi-SP oferece ainda mais informações

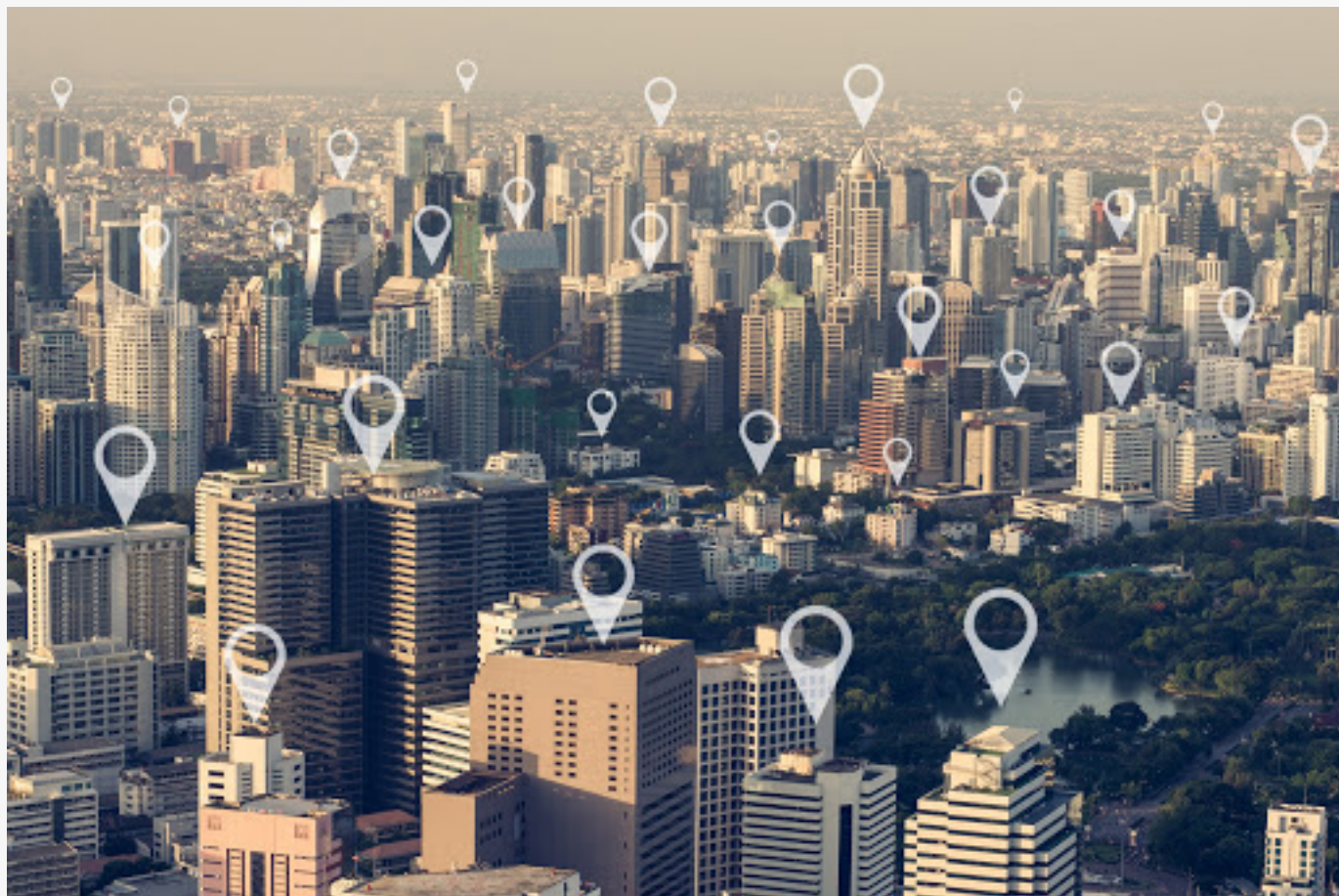
Além de dados georreferenciados, como áreas contaminadas e bens tombados, e das inúmeras informações legislativas – Comando da Aeronáutica (Comaer), Plano Diretor Estratégico, Lei de Zoneamento e cálculo de outorga onerosa –, que estão disponíveis no GeoSecovi, os associados do Secovi-SP e os assinantes do sistema de geoprocessamento poderão acessar, a partir de fevereiro deste ano, dados sobre unidades novas lançadas na cidade de São Paulo.

As informações, que serão atualizadas mensalmente na plataforma, resultam de

parceria do Sindicato com a empresa Apto, e permitirão aos usuários verificar, por exemplo, o nome dos empreendimentos de médio e de alto padrão lançados, as tipologias, os números de unidades, as metragens, entre outras.

Dessa forma, os empreendedores imobiliários da Capital terão mais elementos para auxiliá-los na tomada de decisões.

Veja tudo o que o GeoSecovi pode oferecer para você e a sua empresa.
Acesse www.geosecovi.com.br



Quer aumentar o seu VGV em até 30%?

Conheça o PERSONALAR,
sistema de personalização
de imóveis na planta, e dê um
upgrade em seus negócios.

 sistema de personalização

 diferencial de vendas

 sem investimento inicial

 reduz chamadas no sac

 relatórios e total controle

Acesse, simule e cadastre-se agora mesmo em:

www.PERSONALAR.com.br/construtoras

 **PERSONALAR**

O ano em que faremos contatos e negócios pela tecnologia

2020 foi o ano marcado pelo avanço tecnológico. Ano em que todas as gerações puderam se encontrar com um mesmo objetivo: escolher as melhores ferramentas tecnológicas para atuar no mercado imobiliário e se manter no jogo. Em nenhum outro momento da humanidade conseguiríamos passar pelo desafio que vivemos sem consequências desastrosas para a economia, para a ciência e, especialmente, para o mercado imobiliário, não fosse o avanço e o impacto da tecnologia. O mercado imobiliário que costuma reverberar e recuar ante os primeiros sinais de oscilação da economia, desta vez foi protagonista do ano e um dos primeiros a reagir diante de tanta imposição para desacelerar e a se colocar em pé, pronto para ação.

Isso porque, boa parte dessa aceleração colocou a “casa” o “lar” como protagonista deste momento único e com ela uma realidade nova se descortinou para os profissionais envolvidos, direta e indiretamente, no mercado imobiliário.

Esse cenário e toda tecnologia que estava sendo planejada, estudada cuidadosamente pelas empresas e sendo preparada para o mercado, especialmente aos corretores de imóveis para os próximos anos, chegou de uma só vez.

Conteúdos raríssimos, capacitações de alto valor foram ofertadas por universidades e instituições de peso no mercado, tecnologia que muitos corretores nem pensavam em inserir, ainda, em suas



rotinas tiveram seu lugar de honra nas telas das quais todos profissionais, escolheram para trabalhar; seus celulares, notebooks, tablets e outras formas de acompanhar toda essa evolução.

Durante o ano em que todos os processos tecnológicos foram significativamente acelerados tivemos a oportunidade de estar à frente deles, isso mesmo, o Homer já estava em um movimento acelerado oferecendo tecnologia de ponta para os corretores, começamos pelas parcerias feitas através do app de forma rápida, segura e assertiva e com a garantia Homer.

Aos poucos fomos transformando a forma de se fazer parcerias, oferecendo aos corretores do Brasil uma ferramenta que incentiva as mesmas práticas de profissionais de sucesso e que são utilizadas em várias partes do mundo, as parcerias.

O número de corretores que se conectaram e fizeram parcerias pelo Homer aumentou significativamente e com isso entendemos que o corretor capacitado está mais preparado para lidar com a tecnologia e quanto mais tecnologia em seu dia a dia mais tempo para o essencial, o atendimento ao cliente.



E o melhor do ano ainda está por vir, nosso time, que vem trabalhando incansavelmente para aperfeiçoar a experiência do corretor de imóveis como profissional tecnológico já identificou demandas deste novo profissional que é o corretor de imóveis do futuro, a principal delas que é nosso carro-chefe, e já se revelou uma das melhores soluções para os corretores, é a parceria processo que é 100% gratuito, garante a comissão e permite que o corretor fique livre para se preocupar somente com o atendimento ao cliente, assim todo o trabalho repetitivo, rotineiro e que demanda tempo de muitos corretores agora pode ser entregue ao

time do Homer, que está cada vez mais preparado para atender as necessidades do corretor de imóveis do futuro.

Site pessoal Homer

Outra ferramenta indispensável para o posicionamento do corretor de imóveis é o site pessoal Homer, também oferecido gratuitamente para os profissionais que já estão no app. E não paramos por aí, o Homer prepara os corretores, apoiando todas as iniciativas de capacitação como o evento Saber Imobiliário, realizado em parceria com o Sebrae e Sistema Cofeci em novembro de 2020, que teve

mais de 12 mil corretores capacitados. A tecnologia sempre esteve no nosso DNA, fomos feitos para este momento do mercado e para entregar para o corretor o melhor caminho de inovação para que ele continue atuando na melhor parte do processo, o contato direto com o cliente porque a parceria é com a gente.

Homer baixe agora. Experimente essa inovação

Cobrança de ITBI só é possível após transferência efetiva do imóvel

O STF manteve decisão que considerou ilegal a cobrança do imposto, pela Prefeitura de São Paulo, antes do registro em cartório.

Por unanimidade, o Supremo Tribunal Federal (STF) reafirmou sua jurisprudência dominante de que o Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI) só é devido a partir da transferência da propriedade imobiliária, efetivada mediante o registro em cartório. A questão foi analisada no Recurso Extraordinário com Agravo (ARE) 1294969, com repercussão geral (Tema 1124), em sessão do Plenário Virtual encerrada na sexta-feira (12).

O recurso foi interposto pelo Município de São Paulo (SP) contra decisão do Tribunal de Justiça estadual (TJ-SP) que considerou ilegal a cobrança do ITBI tendo como fato gerador a cessão de direitos decorrentes de compromisso de compra e venda de imóvel firmado entre particulares. O município alega que o compromisso de compra e venda é um negócio intermediário entre a celebração do compromisso em si (negócio originário) e a venda a terceiro comprador (negócio posterior) e que, de acordo com a Constituição Federal (artigo 156, inciso II), o registro em cartório é irrelevante para a incidência do imposto.



Transferência efetiva

Em seu voto, o presidente do STF, ministro Luiz Fux (relator), observou que o entendimento do TJ-SP está em sintonia com a jurisprudência do Supremo. Ele apontou diversas decisões, colegiadas e monocráticas, no sentido de que a exigência do ITBI ocorre com a transferência efetiva da propriedade, que se dá com o registro imobiliário, e não na cessão de direitos, pois não se admite a incidência do tributo sobre bens que não tenham sido transmitidos.

Sistema de precedentes

O ministro salientou que, apesar de a questão constitucional já estar pacificada, é necessário reafirmar a jurisprudência e fixar tese de repercussão geral, em razão do potencial impacto em

outros casos e dos múltiplos recursos sobre o tema que continuam a chegar ao Supremo. Fux ressaltou a necessidade de atribuir racionalidade ao sistema de precedentes qualificados, para assegurar o papel do Supremo como Corte Constitucional e garantir segurança jurídica aos jurisdicionados. A medida, a seu ver, previne tanto o recebimento de novos recursos extraordinários como a prolação desnecessária de múltiplas decisões sobre controvérsia idêntica.

Tese

A tese de repercussão geral fixada foi a seguinte: “O fato gerador do imposto sobre transmissão inter vivos de bens imóveis (ITBI) somente ocorre com a efetiva transferência da propriedade imobiliária, que se dá mediante o registro”.

Cadastre-se no Homer e receba benefícios!

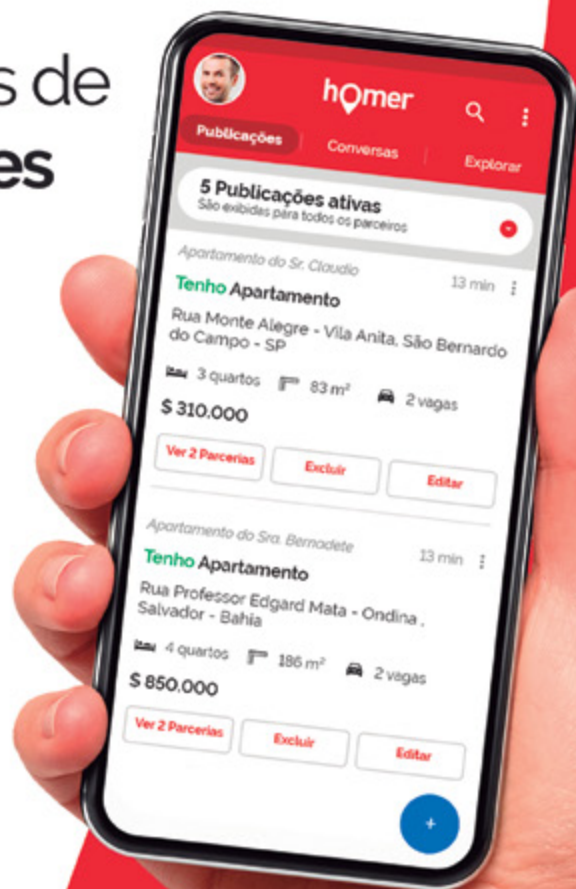
- ✓ 100% **gratuito**, seguro e com **garantia de comissão**.
- ✓ Tenha acesso a mais de **50 mil possibilidades** de fazer negócio.
- ✓ Conecte-se com o **parceiro ideal**.

BAIXE GRATUITAMENTE



www.homer.com.br

homer
PARCERIAS IMOBILIÁRIAS





Covid-19: não vamos baixar a guarda!

A Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) reforça a importância dos empresários e trabalhadores da indústria da construção não baixarem a guarda contra o novo coronavírus (Covid-19), mantendo os protocolos e os cuidados que se mostraram exitosos e que levaram à inexistência de casos da doença relacionados ao setor em 2020, como o uso das máscaras.

“Evitar a contaminação dentro do ambiente de trabalho tem dado certo e, por isso, não podemos esmorecer, não podemos baixar a guarda, não podemos deixar de ter cuidado”, defende o presidente da Comissão de Política

de Relações Trabalhistas (CPRT) da CBIC, Fernando Guedes Ferreira Filho, responsável pela campanha lançada pela CBIC.

É fundamental entender a importância da prática de ações simples de prevenção, como o uso constante de máscaras, o hábito de lavar as mãos com sabonete ou higienizar com álcool em gel e a importância do cuidado com o distanciamento social.

“Isso, além de salvar vidas, permite que as atividades continuem com segurança, o que é bom para o País”, reforça Guedes.

Para manter o sucesso da iniciativa, mais uma vez a CBIC convida empresários, trabalhadores e sociedade a se unirem contra o coronavírus.

Acompanhe todo o desdobramento da campanha nas redes sociais da entidade.

A iniciativa integra o projeto ‘Elaboração e atualização de materiais orientativos para a indústria da construção’, da Comissão de Política de Relações Trabalhistas da CBIC, em correalização com o Serviço Social da Indústria (Sesi Nacional). Participe!

Podcast do mercado imobiliário para quem é acima da média

ENTREVISTAS EXCLUSIVAS com pessoas que são **LÍDERES DO MERCADO** já estarão disponíveis nas principais plataformas.

marketingim.com.br



Ouçã agora mesmo no seu agregador favorito



Casa Verde Amarela e Regularização Fundiária

Com o intento de minimizar questões envolvendo problemas habitacionais no Brasil, o Governo Federal criou em 2009 o Minha Casa Minha Vida. O programa oferecia financiamento de casas e apartamentos tanto em área urbana como rural e negociações envolvendo Estados, DF, Municípios e entidades sem fins lucrativos. O programa abraçava famílias com renda familiar bruta de até R\$9mil reais mensais e não tinha outra casa em seu nome. Os subsídios e condições do financiamento variavam a depender da faixa de renda familiar.

Uma das principais diferenças entre o Programa Casa Verde Amarela e o Programa Minha Casa Minha Vida é o fim da Faixa 1, destinada aos com renda familiar mensal que era de R\$1.800,00 reais, no programa atual, R\$2.000,00. No PMCMV, as construtoras e entidades interessadas construíam casas e estas eram repassadas às famílias beneficiárias subsidiadas consideravelmente pelo Governo Federal, por meio de recursos do Orçamento Público. Subsídio este que poderia chegar a 95% (noventa e cinco por cento), 120 prestações mensais (10 anos) e as prestações variavam de R\$80,00 a R\$270,00, a partir da análise da capacidade financeira da família.

Os apartamentos e casas do PMCMV da Faixa 1 eram instrumentos de reassentamentos, ou faziam parte de programas municipais e estaduais de acesso à moradia, respondendo a uma necessidade premente no Brasil. Se tratava de uma estratégia para reassentar comunidades removidas ou marginalizadas sociais. A faixa 1 foi também utilizada por Entidades para construção para sua demanda selecionada, seja em projetos por autogestão ou ainda por subcontratação de construtoras.

No Programa Casa Verde e Amarela, para esta faixa de renda não há mais a construção de casas e apartamentos,

apenas para regularização fundiária e melhorias habitacionais, conforme os dispositivos legais:

- Resolução n° 225, de 17 de dezembro de 2020.
- Instrução Normativa n° 2, de 21 de janeiro de 2021.
- Anexo da IN n° 2, manual de instruções do Programa de Regularização Fundiária e Melhoria Habitacional.

Regularização Fundiária, em termos gerais, é o processo que inclui medidas jurídicas, cartorárias, urbanísticas, ambientais e sociais, com a finalidade de integrar assentamentos irregulares ao contexto legal das cidades.

Trata-se de um “conjunto de medidas jurídicas, urbanísticas, ambientais e sociais que visam à regularização de assentamentos irregulares e à titulação de seus ocupantes, de modo a garantir o direito social à moradia, o pleno desenvolvimento das funções sociais da propriedade urbana e o direito ao meio ambiente ecologicamente equilibrado”.

A regularização fundiária converte uma situação de evidente precariedade do exercício da cidadania na melhor expressão de dignidade do brasileiro.

No Programa Casa Verde e Amarela, a regularização fundiária assegura a emissão de título garantindo direito real sobre o imóvel às famílias com renda mensal de até R\$5 mil reais e para melhorias habitacionais serão realizadas às famílias de até R\$2mil reais mensais. Famílias estas que são selecionadas pelo poder público local de acordo com as características socioeconômicas e condições do imóvel. Assim dispõe a norma.

A melhoria habitacional consiste na reforma, ampliação do imóvel tais como: construção de telhado, quarto

extra, banheiro, instalações elétricas ou hidráulicas, piso e acabamentos em geral. Poderão ser instalados equipamentos para aquecimento solar ou eficiência energética.

A previsão quanto às melhorias habitacionais visa o não prejuízo quanto aos investimentos já realizados pelas famílias. Para ter acesso ao subsídio envolvendo a Regularização fundiária ou melhorias habitacionais, é necessário estar no CadÚnico do Governo Federal, não possuir outros imóveis no território nacional e ser maior de 18 anos ou emancipado.

O investimento em regularização fundiária e melhoria habitacional é muito menor (de R\$ 500,00 a R\$ 20 mil) se comparado aos recursos necessários à construção de uma unidade habitacional (média de R\$ 80 mil).

Programas de regularização fundiária são implementados desde os anos 1990 por vários governos estaduais e municipais, incluindo não apenas a dimensão fundiária, mas também a consolidação física dos bairros. Em 2004, o Governo Federal instituiu o “Programa Papel Passado”, apelido do Programa Nacional de Regularização Fundiária (PNRF). O programa visava a “articulação institucional visando à remoção de obstáculos jurídicos e legais à regularização fundiária [...] e apoio financeiro e técnico aos estados, Distrito Federal e municípios para estruturação de programas e ações de regularização fundiária urbana”. Com uma meta inicial de um milhão de moradias regularizadas, o programa apoiou municípios, Estados e organizações da sociedade civil a promover ações de regularização.

Infelizmente, a operacionalização de programas que envolvem a regularização fundiária envolve tantos interesses e “lobbies” que acabam não cumprindo com seu papel social, urbanístico e econômico. Esses projetos viram um “cabo de guerra”, teste de força e resistência dos interessados e envolvidos no processo.

A Lei 13.465/2017, aprovada no Governo Temer, prevê a possibilidade de regularização de imóveis em espaços sem condições de habitabilidade, sem

a infraestrutura urbana que os Estados e Municípios deveriam fornecer. Sendo necessário para a viabilidade, a aquiescência do Município e a disposição dos interessados (moradores) em arcar com os custos. Sendo que em vários casos e circunstâncias, há a previsão de garantia constitucional quanto à isenção desses custos aos cidadãos.

Em se tratando de REUB-S – Regularização fundiária de Interesse Social, os moradores poderão promover a regularização com seus próprios recursos, custos do projeto e documentação através de financiamento através do FDS – Fundo de Desenvolvimento Social. Ainda em 2020, a previsão é da liberação de R\$500 milhões em recursos. A previsão é atender 130 mil famílias nessas modalidades de regularização fundiária e melhoria habitacional, declarou o MDR – Ministério de Desenvolvimento Regional. E ainda dispõe que a média por contrato é de R\$3.800,00, correspondendo a intervenções de pequeno porte, sem envolver problemas de precariedade estrutural dos imóveis e assentamentos.

No Minha Casa Minha Vida eram as construtoras quem “controlavam” o mercado, pois ele se movia na dependência de sua oferta. Na prática, não há a demanda fornecida pelo governo, Município e Estados. E muito menos um controle de qualidade nos processos, documental, regulatória. Acontecia corriqueiramente de serem ofertados imóveis sem qualidade construtiva ou compromisso urbanístico, ambiental e social. Até então, realidade semelhante se desenha na Casa Verde e Amarela no que tange à regularização fundiária. Empresas privadas oferecem seus serviços e projetos para áreas que elas escolheram, que são interessantes a elas.

Nesse íterim, outra questão importante é que uma regularização envolve uma gama de moradias e situações. E estamos falando de imóveis e áreas não legalizadas. Assim sendo, trata-se de uma relação contratual entre particulares. E circunstância em que há o risco de inadimplência, que precisa ser contabilizada, mas que não pode impedir a regularização de toda área compreendida no caso concreto. Ou

seja, quem arca com esse risco, não é o poder público e sim o agente privado. O Programa Casa Verde e Amarela adianta recursos para essas empresas que procedem com a regularização fundiária envolvendo mediação (dirimindo os dissídios), projetos e aprovação dos loteamentos (sem infraestrutura). Logo, essencial se faz soluções securitárias que abarquem essa inadimplência, o que eleva o custo do processo e pode inviabilizá-lo em algumas comunidades.

Essa realidade favoreceu o desenvolvimento do “Home Equity” (empréstimos com imóveis em garantia), possibilitando juros mais baixos, ampliando o alcance do mercado de crédito e viabilizando essas regularizações. Prática que se iniciou nos anos 90 em vários países, pelo Banco Mundial, por exemplo.

O fato é que todos envolvidos precisam estar imbuídos em meios para que a informalidade, as irregularidades documentais sejam de fato combatidas. A política precisa ser de união de forças e não de jogo de interesses ou empurra-empurra. A política de inclusão social e garantia constitucional de moradia digna precisa ir além do papel, dos palanques e dos gabinetes. O lobby precisa ser de modo a desenvolver e transformar o mercado imobiliário qualitativamente. Destruir, desbloquear a informalidade da terra está como uma barreira quase intransponível que impede a expansão do ecossistema imobiliário econômico-financeiro saudável nas cidades. Haja vista que a incorporação é possível se a documentação estiver regular, a área estiver devidamente registrada.

Em outra ponta está a situação do sistema cartorial. Observa-se a insegurança e um desequilíbrio tecnológico-estrutural entre os cartórios pelo Brasil. Enquanto em umas serventias através da tecnologia de blockchain (tecnologia que possibilitou a existência das criptomoedas, como os bitcoins), lavrar atos online, com segurança, trazendo transparência, possibilitando a integração nacional dos tabelionatos de notas, bem como celeridade e otimização dos processos, muitos cartórios nem informatizados estão. Ainda operam manualmente, sem condições mínimas estruturais. Lembrando que a popularização do

Home Equity só se viabiliza pelo e-notariado, pela tecnologia do blockchain.

Na prática, vemos tabelionatos de notas lavrando atos digitalmente e cartórios de registro que só aceitam a documentação física ou burocratiza a finalização do ato, com uma lista de exigências, contrariando a oficialidade dos atos notariais e fé pública dos notários. Há um contrassenso, um descompasso entre as instituições, órgãos e entidades.

Além disso, embora pelo Brasil já haja em torno de 2 mil serventias operando o sistema, há cartórios pelo Brasil que nem informatizados estão. Ainda operam manualmente, sem condições mínimas estruturais. Sem falar na quantidade de cartórios com titulares sem aprovação em concurso conforme previsão legal, o que pode implicar na qualidade do trabalho e responsabilidade na execução do mesmo.

Assim, a regularização fundiária proposta pelo Programa Casa Verde e Amarela, perde sua identidade quando não confere segurança de posse, dá direito à propriedade, possibilita a garantia constitucional do direito à moradia digna aos cidadãos. Endividar cidadãos ou facilitar para que classes populares tomem crédito, visando o favorecimento de bancos, não seria a motivação alinhada ao princípio originário da regularização fundiária. Certo?



Poliana Ribeiro

CEO da Inteligência Cartorial

@polianaribeiros

poliana@inteligenciartorial.com.br

<https://www.inteligenciartorial.com.br>

Banca VGV

Fique atualizado com o melhor da central de conhecimento do mercado imobiliário!
Conheça cursos exclusivos e as melhores publicações do setor.

www.portalgvgv.com.br/banca



Livro:
Real Estate no Brasil

R\$ 87,99



Planilha de Análise de
Investimentos em Imóveis
na Planta

R\$ 97,00



Combo de livros Marketing
Imobiliário e Marketing de
Relacionamento

R\$ 79,98



Planilha de Planejamento
de Mídia

GRÁTIS



Curso Online
Real Estate Academy

R\$ 997,00



Livro:
A Chave da Venda de Imóveis

R\$ 39,99

“ Feita para quem toma decisões. Faça parte do seleto clube de assinantes.”

No mundo empresarial, ter acesso a informações confiáveis pode ser determinante para o sucesso. Por este motivo, o Portal VGV leva a empresários e líderes do segmento imobiliário conteúdo de qualidade, com aplicação prática no dia a dia das empresas e profissionais.



Apenas R\$ 9,99/mês*

Assine: www.portalvgv.com.br/revista

* Valor mensal ref. assinatura da edição impressa da Revista Portal VGV, que possui 4 edições anuais (1 por trimestre) enviadas por Correios.

**Não fazemos
campanhas.
Fazemos
história.**

**Marketing imobiliário feito por um time que
vive o mercado imobiliário há mais de 10 anos**

www.marketingsim.com.br

in f  /marketingsim



marketing | SIM

Soluções integradas de marketing