

Condomínio

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Alagoas • Ano I • N° 04
Junho de 2015



MERCADO IMOBILIÁRIO

Entenda o que está acontecendo

pág. 10

CONDOMÍNIO

**Autonomia
do síndico
para gastos**

pág. 22

EXCLUSIVO

**Entrevista com o
deputado federal
Ronaldo Lessa**

pág. 6

AÇÃO E AVENTURA

**Empresário conta
como alivia o stress
desbravando trilhas**

pág. 32

Você pode até encontrar outra imobiliária. Só não vai encontrar o mesmo resultado.

A Zampieri tem um currículo admirável. Em 21 anos, lançou 109 empreendimentos, sendo 22 de luxo, 62 de médio padrão e 25 econômicos, dos quais comercializou mais de 7.000 unidades. Também atendeu a 35 construtoras, sem falar nos imóveis de terceiros e aluguéis. Por isso, na hora de vender seu imóvel procure a Zampieri e encontre o melhor resultado.



Tel.: **(82)2121-6000**



Whatsapp:
(82)8833-0070

www.zampieri.com.vc

NÃO IMPORTA SE A PERSPECTIVA
É HORIZONTAL OU VERTICAL:
na Zampieri, você faz sempre um bom negócio.



21
ANOS

CRECIJ 1598

82. 8833 - 0070

82. 2121 - 6000

www.zampieri.com.vc

/zampieri.imov

/zampieriimoveis

@zampieriimoveis



Antônio Oliveira Jr.

*O melhor lançamento
da Ponta Verde.*

- 2 quartos, sendo 1 suíte
- Localização privilegiada
- Piscina e playground
- Sala de ginástica
- Salão de festas



Alto da Boa Vista

*Pronto para morar,
com vista privilegiada
da praia.*

- 3 quartos, sendo 1 suíte
- Área de lazer completa
- Piscina semiolímpica com deck molhado
- Playground
- Salão de festas



A Zampieri apresenta um quarteto de opções em uma escala que varia de condomínio horizontal a vertical, para você viver com sofisticação, conforto e muita tranquilidade. Seja qual for a sua perspectiva, a Zampieri tem sempre um grande negócio esperando por você.



Lagos do Francês

Descubra a comodidade de viver de férias.

- Casas de 2 ou 3 quartos
- Condomínio fechado
- Área de lazer completa
- Playground
- Quadras poliesportivas



Beiriz

Um empreendimento moderno, elegante e imponente.

- Apartamentos de até 277m²
- 4 suítes, sendo a master com 2 chuveiros e closet
- 3 vagas de garagem
- Piscina com raia
- Salão de festas e playground





E

**ALMOCE
E GANHE**

**NO PARQUE SHOPPING
ESTACIONE GRÁTIS NO ALMOÇO
E AINDA GANHE MAIS 2 HORAS
PARA USAR DEPOIS.**

Promoção válida para notas fiscais de qualquer refeição ou lanche, emitidas de 2ª a 5ª, exceto feriados, entre 11h e 15h, com valor mínimo de R\$ 20,00.

PARA MAIS INFORMAÇÕES, CONSULTE O REGULAMENTO.



**PARQUE
SHOPPING**
Você me faz melhor.

Alcançamos a marca da 4ª edição da revista Condomínio e Mercado Imobiliário. A linha editorial mantém a visão do mercado alagoano e do país, com informações técnicas pertinentes aos condomínios, condôminos e aos síndicos, como livro de cabeceira. As matérias e entrevistas retratam a proposta dessa leitura e ainda à luz da legislação.

Desde a edição anterior que contamos com um espaço dedicado para saúde mental e corporal, que denominamos aqui de aventura & lazer, que traz sempre reportagens voltadas à diversão, apimentadas e onde a adrenalina faz a diferença. Esta 4ª edição vem com a entrevista de um empresário do Sul do país, que dedica horas para o cultivo do esporte travestido de aventuras e passeios pelo Brasil.

Traz também matérias de interesse político e a entrevista especial desta edição foi concedida pelo engenheiro civil e deputado federal Ronaldo Lessa que nos representa na Câmara Federal, como líder do governo e importante político estadual. Como o setor imobiliário precisa da sua ajuda, trouxemos essa exclusiva entrevista, que atenciosamente e prontamente nos foi atendida, ao qual deixamos nossos agradecimentos. Obrigado!

Inauguramos nesta edição uma coluna denominada de "Rápidas", sob o comando da jornalista Viviane Chaves, que traz notas para o público ficar atento com o que está acontecendo nos bastidores do mercado imobiliário de Alagoas.

Boa leitura!

NESTA EDIÇÃO

- 06 ENTREVISTA**
Deputado federal Ronaldo Lessa fala sobre política e engenharia civil
- 08 CONDOMÍNIO**
Benefícios de contratar empresa de limpeza
- 10 MERCADO IMOBILIÁRIO**
Difícil ano de 2015
- 12 MERCADO IMOBILIÁRIO**
Crise também afeta Alagoas
- 12 RÁPIDAS**
Bastidores do mercado imobiliário
- 14 MERCADO IMOBILIÁRIO**
Economista Cícero Pércles
- 15 MERCADO IMOBILIÁRIO**
Economista Luciana Caetano
- 18 SECOVI-AL PRESS**
Menor aprendiz
- 19 SECOVI-AL PRESS**
Dia do Síndico
- 20 ENERGIA ELÉTRICA**
Mitos e Verdade

- 22 CONDOMÍNIO**
Autonomia do síndico
- 26 COLETA SELETIVA**
O que o lixo nos diz
- 28 ENTREVISTA**
Professor Carlos Mendonça - IAM
- 30 ENTREVISTA**
Tânia Gusmão - Arquiteta
- 32 AVENTURA E LAZER**
Desbravando trilhas
- 34 INALDO DANTAS**
Responde
- 36 7ª FESÍNDICO**
Maior feira do Brasil
- 38 CONDOMÍNIO**
Uso correto da garagem
- 40 CONDOMÍNIO**
Seguro obrigatório
- 42 CONDOMÍNIO**
Crianças em férias
- 43 ENTREVISTA**
Arnóbio Cavalcanti - Algás

Condomínio
& MERCADO IMOBILIÁRIO

Ano 1 - Nº 04 - Junho - 2015

EDITOR NORDESTE
Inaldo Dantas - DRT-PB-3273

SECOVI-AL
Nilo Zampieri Jr. - Presidente

DIRETOR
Ronaldo Melo
diretoria@revistacondominio-al.com.br
(82) 3342-6000
(82) 99664-0006

JORNALISTAS
Nilo Zampieri Jr. - Responsável
Reg.: MTB - 1718

Viviane Chaves - Colaboradora
Reg.: MTB - 642 - AL

DIREÇÃO DE ARTE E PROJETO GRÁFICO
Alessandra Silva - Olympia inc.

CAPA
Six Propaganda

DIRIGIDA A
Condomínios residenciais e comerciais, condôminos, síndicos, construtoras, incorporadoras, administradoras de imóveis e de condomínios, fornecedoras, shoppings, flats, condo-hotéis e mercado imobiliário.

PERIODICIDADE
Bimestral

IMPRESSÃO
Gráfica Moura Ramos

EXEMPLARES
3.500

PUBLICAÇÃO
Revista Condomínio & Mercado Imobiliário - AL

Não nos responsabilizamos por conceitos e ideias emitidos em artigos assinados ou em matérias pagas. Proibida reprodução total ou parcial, sem a prévia autorização por escrito da REVISTA CONDOMÍNIO & MERCADO IMOBILIÁRIO - AL. Reservamo-nos ao direito de não aceitar publicidade sem fundamentar motivação de recusa.

PARA ANUNCIAR:
comercial@revistacondominio-al.com.br
82-3342-6000
82-99664-0006

CONSULTORIAS SEBRAE

O CAMINHO CERTO PARA VOCÊ GUIAR O SEU NEGÓCIO.

Atrair mais clientes, aumentar suas vendas, aperfeiçoar talentos, gerar lucro: tudo isso é essencial para o crescimento da sua empresa. Nossas consultorias são a estratégia que sua empresa precisa para se desenvolver. Com a orientação dos nossos especialistas, as portas do sucesso se abrirão para você. Informe-se no Sebrae mais próximo.

Escolha a consultoria que melhor atende a sua necessidade:

*Consultoria com Hora Marcada (gratuita),
presencial ou pela internet.*

*Consultoria de Gestão Empresarial,
com duração mínima de 20 horas,
e nos temas:*

- Plano de Negócios • Tributação
- Atendimento ao Público • Contabilidade
- Finanças • Gestão de Pessoas • Legislação
- Gestão Trabalhista • Planejamento Estratégico
- Consultoria com Base em Resultados (CBR)

Agende sua consultoria agora mesmo pelo 0800 570 0800

SEBRAE

Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Alagoas

Especialistas em pequenos negócios | 0800 570 0800 / www.sebrae.com.br/alagoas

“O setor imobiliário alagoano é um dos melhores do Nordeste”

A história de vida do engenheiro e deputado federal Ronaldo Lessa Santos poderia ser contada em livro e, com certeza, renderia centenas de páginas com uma riqueza de conteúdo, que vai desde a passagem dele por Maceió, sua cidade natal, até o Rio de Janeiro e mundo afora. Nos seus bem vividos 66 anos, teve grandes oportunidades de contribuir com o desenvolvimento do Brasil e de Alagoas, como engenheiro civil e político. Em sua trajetória política em Alagoas constam mandatos de deputado estadual, vereador e prefeito de Maceió, governador por duas vezes e agora deputado federal. Em entrevista à revista Condomínio e Mercado Imobiliário, Ronaldo Lessa mostra o quanto ele ainda pode contribuir com o desenvolvimento de Alagoas, aliando a engenharia civil à política e trazendo recursos para o Estado, tendo como base a saúde, educação e segurança pública, o que ele chama de tripé do desenvolvimento.

De que forma o senhor contribuiu para o desenvolvimento de Alagoas?

Destaco minha passagem pela prefeitura de Maceió como a mais proveitosa e a que mais me identifiquei, porque me deixava mais próximo do povo, ao fazer obras, fiscalizar o saneamento, as ruas, o lixo, as praças, me colocando de frente com os problemas e mais perto da comunidade. Os oito anos como governador foi um momento importante, mas bem diferente. Tive a oportunidade de voltar a legislar e, dessa vez, na Câmara Federal. Estou feliz, satisfeito, quero cumprir meu papel, trazer recursos para Alagoas e discutir as diferenças regionais para que o Nordeste cresça e, assim, possamos avançar e fazer do Brasil um país mais igualitário. Quando vereador, fui relator do Plano Diretor de Maceió, uma grande oportunidade que me fez conhecer essa cidade, discutir gabarito de obras, as ruas que deveriam ser corredores de comércio, de transportes. Isso, logo depois da Constituição de 1988.

Quais são suas prioridades para atender o Estado de Alagoas na Câmara Federal?

Nosso país não tem uma relação justa com os estados mais pobres.

Construímos uma federação que está capenga, que não dá autonomia aos estados, com uma legislação única. Terminamos a reboque das necessidades de estados desenvolvidos. Precisamos discutir o Pacto Federativo para que haja mais justiça no país. O percapita, dinheiro que o país manda para a saúde de Alagoas, por pessoa, é menor do que o de outros estados mais ricos, o que não tem sentido. Alagoas paga um juros altíssimo da dívida que foi consolidada no governo Fernando Henrique e essas coisas precisam ser corrigidas. O presidente do Senado, Renan Calheiros, chamou os governadores para discutir em Brasília. Então, isso é fundamental, para tentarmos equilibrar. Precisamos de dinheiro para que o Canal do Sertão seja concluído e depois seja discutida sua função social sobre quem vai utilizar a água, se as grandes empresas ou vai ser também para quem mais precisa, a exemplo dos assentamentos. Provoquei uma reunião da bancada federal em Alagoas com a Saúde do Estado e com o ministro para mostrar que não podemos ficar abaixo de outros estados e sim aumentar nosso teto.

Como o senhor avalia o setor imobiliário de Alagoas?

Como um dos melhores do Nordeste, pela estética, beleza e re-

gulamentação e que eu tive a honra de ter contribuído quando fui deputado, vereador e prefeito. Maceió tem uma orla sem prédios colados. As praias são lindas, encantam a todos, mas temos que cuidar desse patrimônio para não matarmos a “galinha dos ovos de ouro”. É preciso que haja um investimento público para que o setor imobiliário que cresce, que explode, continue em ascensão. E olhe que não é fácil. É meu olhar enquanto cidadão, político e engenheiro civil. Quando fui prefeito, Maceió tinha 600 mil habitantes e depois de 20 anos tem quase o dobro, passando de 1 milhão. É grande a velocidade e poder público tem que correr para não ficar a reboque do crescimento, do desenvolvimento. É preciso que o empresário também tenha responsabilidade social. Ele tem que visar o lucro, porque é o papel dele e ele vive disso, dinamiza e gera emprego, melhora a economia do Estado com os impostos, mas tem que ser dentro de um complexo de sustentabilidade, onde as pessoas cresçam em uma cidade boa de se viver. Alagoas está acompanhando o país no setor imobiliário e há um fator interessante porque temos a 3ª densidade demográfica do país e, fora Brasília, só perde para Rio de Janeiro e São Paulo. Temos uma boa distribuição e essa concentração vem dos últi-



mos 20 anos, porque antigamente a gente tinha pouco mais de 20% na capital e o restante era no interior. Hoje, a concentração é em Maceió, uma responsabilidade do setor imobiliário. Arapiraca, São Miguel dos Campos e Anadia estão dando um impacto maior na área. O setor sucroenergético não tem mais a influência na economia do Estado e outras áreas estão surgindo, com a chegada de hotéis, pousadas e novos empreendimentos, porque muita gente que se aposenta quer vir para Alagoas.

O que o senhor, enquanto engenheiro civil e deputado federal, pode fazer pelo setor imobiliário de Alagoas?

Posso contribuir com o desenvolvimento de Alagoas e os segmentos econômicos do Estado, a exemplo do setor imobiliário, trazendo recursos. Só preciso que os prefeitos e as autoridades possam aplicá-los da melhor forma possível, porque não queremos favé-lões. É necessário que haja uma política integrada. Rio Largo pas-sou a ser a terceira cidade do Es-

tado, só perdendo para Maceió e Arapiraca. O município explodiu, mas precisa ter os equipamentos para o desenvolvimento social, a exemplo de escolas e centros médicos, dando condições de as pessoas viverem com dignidade, respondendo a demanda da habitação e havendo um equilíbrio. Estou na

“ Maceió tem uma orla sem prédios colados. As praias são lindas, encantam a todos, mas temos que cuidar desse patrimônio para não matarmos a “galinha dos ovos de ouro”

Câmara Federal para isso. Assumi a responsabilidade de ser o coordenador da bancada e tenho me esforçado para isso. Nos reunimos com a saúde e com a segurança pública, onde o secretário Alfredo Gaspar de Mendonça mostrou que Alagoas está reduzindo os índices de criminalidade mais que outros

estados, se comparado ao ano passado, A cada mês faremos encontros para juntarmos esforços, ao invés de dispersar o dinheiro, concentrando em projetos estratégicos que possam dar um salto de qualidade ao Estado. Quero contribuir dessa forma.

Como o senhor avalia o programa Minha Casa Minha Vida, como estratégia para atacar o déficit habitacional no país e em Alagoas?

É importante socialmente. Quando criado, aplaudi, porque traz para a população a possibilidade de ter uma casa, o sonho de cada um, melhorando a economia, a autoestima da população, a vida das pessoas. É isso que temos que fazer, dinheiro no setor especulativo dos bancos é importante até certo limite para ajustar a economia, mas é fundamental que sejam destinados recursos para o setor produtivo.

Quais as perspectivas para a infraestrutura alagoana neste ano?

Conversando com o prefeito de Maceió, Rui Palmeira, lancei a proposta de ele apresentar à bancada alagoana as prioridades da capital, como fez o que o governador Renan Filho. Precisamos fazer a duplicação da AL 101 Norte, os corredores estratégicos, não deixar parar os projetos em andamento, entre outras prioridades. Assim, saberemos das dificuldades que ele está tendo para atender a esses projetos. Queremos tentar ajudar ouvindo o governador e o prefeito, independente de partido político, para que o resultado chegue com a maior brevidade. Nossa obrigação é trabalhar para a população e a sociedade e, como deputado federal, quero que o povo sinta que valeu a pena votar em mim. Quero me fixar no Legislativo, porque acho que é hora de dar minha contribuição ao país de forma diferenciada.

Conforto, segurança e menor custo: Saiba os benefícios de contratar uma empresa de conservação e limpeza



A contratação de uma empresa de limpeza e conservação é uma tendência cada vez mais forte em condomínios no Brasil. Motivos não faltam para aderir a este tipo de serviço, afinal, a contratação de empresas de limpeza e conservação gera economia e tranquilidade aos condomínios.

A relação custo-benefício é, nesse aspecto, muito positiva, seja do ponto de vista financeiro, de qualidade, ou mesmo de especialidade. A partir da contratação destes serviços, os condomínios irão gozar de benefícios como redução de custos na contratação de funcionários; desencargo do gerenciamento dos funcionários; economia e tranquilidade com equipamentos e materiais; profissionalização e aumento na qualidade dos serviços; suporte e supervisores e equipes de apoio; facilidade nas prestações de contas e transparência nos balanços; relatórios e controle sobre

os serviços executados; zero custo com EPI'S – Equipamentos de Proteção Individual; substituição de profissional sem custos adicionais, burocracia e praticidade; ganho de produtividade e redução de custos e eliminação de riscos de reclamações trabalhistas, fonte de grandes prejuízos.

A redução de custos, seja através da não responsabilidade por encargos trabalhistas, seja pelo livramento de certas despesas como aquisição e manutenção de máquinas, equipamentos, uniformes e materiais em geral é um dos maiores benefícios ao se contratar uma empresa de conservação e limpeza. Colocar no papel as despesas que a não utilização de uma empresa especializada acarreta, deixa evidente que contratar uma empresa deste tipo realmente reduz custos. É importante também para que os condomínios obtenham algumas economias e

gerem ganho de qualidade, eficiência, especialização, eficácia e produtividade.

Aquele que pretende contratar, no entanto, deve acima de tudo buscar qualidade, para uma relação de confiança no parceiro, tendo em vista à necessidade de se fazer a escolha correta e a qualificação profissional. São muitos os riscos de contratar uma empresa inadequada para realizar os serviços, sem competência e idoneidade financeira, pois poderão surgir problemas, principalmente de ordem trabalhistas.



Galba Verçosa

“Aquele que pretende contratar deve, acima de tudo, buscar qualidade para uma relação de confiança no parceiro”

BÁSICA
ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIO

**GERENCIANDO SEU CONDOMÍNIO
COM RESPONSABILIDADE E SEGURANÇA**

Associado:
SECIVI-AL
SINDICATO DA HABITAÇÃO

Rua Pedro Alcântara Maranhão, nº 43 - 1º Andar - Poço - Maceió - AL | Fones: (82) 3325-8388 | 9106-4431 basica_cond@hotmail.com



EDIFÍCIO
Antônio OLIVEIRA JR.

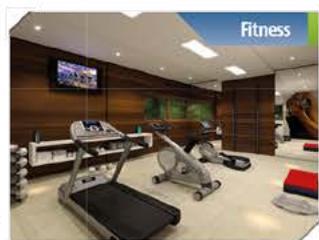
Tudo que você mais gosta no bairro que você adora.



Piscinas adulto e infantil com rala e prainha



Brinquedoteca



Fitness



Espaço Gourmet

- 2 quartos sendo 1 suíte na Ponta Verde.
- Entre 64m² e 69,50m² de área privativa.
- Área de lazer entregue equipada, climatizada e com WiFi*.

*Apenas na área de lazer

- Ponto de iluminação de emergência nos apartamentos
- 03 elevadores • Portaria com clausura
- Controle de acesso de veículos

FINANCIE, AGORA, EM ATÉ
420 MESES
PELA **CAIXA**

ZAMPIERI 21 ANOS
Convidado, não se sabe sofrer
Tel: (82) 2121-6000 WhatsApp: (82) 9833-0070
www.zampieri.com.br

CONSTRUÇÃO:

CONSENCO
EDIFICAÇÕES
paixão por construir

* Memorial de registro de incorporação nº 164065. Financiamento sujeito à aprovação de crédito com a Caixa. Consulte condições. Imagens meramente ilustrativas.

(82) 3355.8557

www.consencoedificacoes.com.br

Visite stand de vendas na Rua Deputado José Lages



Imóveis fechados difícil ano de 2015

O ano de 2015 não está sendo fácil para o setor imobiliário brasileiro, um dos mais aquecidos da economia devido à alta demanda por moradia. O cenário é desanimador e mostra balconês vazios, corretores trancafiados nos escritórios e demissões. A falta de fôlego deve-se à crise político-econômica, restrição no crédito e mudanças nas regras de financiamento para imóveis usados. Imobiliárias maiores, espalhadas pelo país, usam da criatividade ao se desdobrarem para evitar um número maior de demissões e driblam as dificuldades oferecendo diversas opções para a compra da casa própria, sejam elas com a diversificação das opções bancárias, consórcios e convencendo proprietários a baixar o valor de seus imóveis.

Com isso, está havendo uma redução de lançamentos e o esforço em negociar unidades em estoques, de modo a conter os gastos e evitar um aumento ainda mais acentuado da oferta no mercado. "Para vender, é preciso seduzir o consumidor com melhor preço, qualidade e produto adequado", diz Rubem Vasconcelos, presidente da Patrimóvel.

Em meio ao momento que o país atravessa, houve uma estabilização de preço e os estoques de unidades residenciais prontas cresceram nas principais cidades do país. As vendas encolheram 25% em 2014 e as perspectivas para 2015 também são de queda, de acordo com o Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais (Secovi-SP).

Na prática, a escassez obrigou a Caixa Econômica Federal, que detém 70% do mercado nacional e 90% do mercado alagoano, a dificultar o acesso a novos empréstimos. Nos últimos meses, o banco subiu os juros e cortou drasticamente a parcela máxima financiada em imóveis usados, embora tenha

mantido as condições para os programas de moradia de baixa renda.

Diante disso, o mercado imobiliário passa por um processo de readaptação, devido à inflação elevada e ao baixo crescimento econômico do país, o que implica na ausência de clientes nos estandes de vendas de imóveis. O aperto no crédito também se restringe a intenção das famílias em adquirir imóveis e a situação agrava a perspectiva para as incorporadoras, que já lidam com a deterioração do cenário macroeconômico e o enfraquecimento da confiança dos consumidores. A classe média tem sofrido com o encarecimento do crédito e a perda do poder de compra, com o aumento da inflação. O crédito mais restritivo dificulta a situação das incorporadoras ao elevar a perspectiva de que menos pessoas terão acesso ao financiamento, diminuindo a demanda por novas unidades.

Há a expectativa de que, caso a situação da economia brasileira mostre uma certa melhora, o mercado imobiliário possa apresentar uma reação a partir de 2016. O ano de 2015 já mostra menos lançamentos que em 2014, mas o mercado aguarda uma certa recuperação no próximo ano, com patamares próximos a 2014.

Para o diretor executivo da Associação Brasileira de Incorporadoras (Abrainc), Renato Ventura, o setor é "cíclico" e está passando por um momento de ajustes, que abrirá caminho para a recuperação. Por enquanto, o mercado vive uma etapa de maior seletividade sobre os lançamentos e as vendas continuam a fluir, ainda que em volumes menores. "O ajuste está sendo feito e, em breve, deve vir o momento da recuperação. Embora a questão do crédito seja importante, vemos que ainda existe demanda no setor", afirmou o dirigente.

Tomando como exemplo a cidade de São Paulo, a realidade é uma infinidade de imóveis vagos para alu-

gar ou vender nas Avenidas Engenheiro Luiz Carlos Berrini, Sumaré ou Rebouças, importantes corredores comerciais. O mesmo acontece nos shoppings de luxo a céu aberto, como a Rua Oscar Freire, e no comércio popular, como o da Rua Clélia, na Lapa. Muitas empresas estão deixando imóveis mais caros e indo para os mais baratos para acomodar as estruturas. O fato é que, o estoque de imóveis prontos é recorde, com mais de 27 mil unidades à espera de comprador.

Já no setor de grandes lajes corporativas, o número de imóveis vagos é alto porque há uma grande oferta. Segundo a Cushman & Wakefield, consultoria em serviços imobiliários, esse número, que tinha fechado 2014 em 20,2%, subiu para 24% no 1.º trimestre deste ano. Mark Turnbull, diretor de locação do Secovi-SP, diz que, por conta desse cenário, as negociações de preços ficaram mais flexíveis.

No segmento residencial, o maior problema está na falta de recursos na principal fonte para o financiamento, os depósitos da poupança -65% dos saldos são direcionados por lei para o Sistema Financeiro da Habitação, que banca imóveis de até R\$ 750 mil. Isso ocorre porque o aumento da taxa básica de juros (de 7,25%, em abril de 2013, para 13,75% atualmente) torna as aplicações na poupança pouco atraentes.

O presidente da Associação dos Dirigentes do Mercado Imobiliário da Bahia - Ademi- Ba, Luciano Muricy, disse que houve crescimento das vendas no mercado imobiliário em Salvador em 2014, da ordem de 30% em relação a 2013, mas alertou que a maior parte dessas vendas ocorreram por apenas duas empresas de fora do Estado e totalmente dependentes do programa Minha Casa, Minha Vida, do governo federal. A maior parte dos

“O ajuste está sendo feito e, em breve, deve vir o momento da recuperação”

Renato Ventura

Diretor Executivo da Abrainc



Prédios comerciais fechados nas principais vias da cidade, Avenida Fernandes Lima, Farol e Mario de Gusmão, Ponta Verde

lançamentos e vendas ficou concentrada em imóveis de valor abaixo de R\$ 150 mil, que responderam por 60% dos lançamentos. No centro da cidade e na orla atlântica não há novos lançamentos. Em 2014 foram lançados apenas 2009 imóveis, patamar que retrocedeu ao ano de 2003 e desse total são poucos os lançamentos na orla Atlântica e na área central. Em 2015, a expectativa é semelhante.

Já o mercado imobiliário na Região Metropolitana do Recife demonstra que não está fácil pra ninguém, trazendo muita dificuldade para quem quer comprar ou vender apartamento. Basta uma circulada pelas ruas e avenidas do Recife e da Região Metropolitana para encontrar vários imóveis à venda. De acordo com especialistas, o principal motivo são as mudanças na forma de financiamento da Caixa Econômica Federal, que é a maior responsável pelos créditos imobiliários do Brasil. A crise tem afetado também a construção civil, inclusive com demissões nesse setor.

Os indicadores do mercado imobiliário no Rio Grande do Norte revelam aumento no número de vendas de imóveis residenciais, porém, diante de uma queda no estoque no último trimestre de 2014, causado pela diminuição na quantidade de novos lançamentos. De acordo com o presidente do Sinduscon-RN, Ar-

naldo Gaspar Júnior, a quantidade de lançamentos no último trimestre de 2014 foi bem melhor do que no trimestre anterior, quando foram registrados apenas 87 lançamentos. Entretanto, pela situação econômica que o país está vivendo, há de se esperar por uma baixa nos lançamentos. “Neste momento, o que mais me preocupa é a possibilidade de falta de lançamentos de imóveis. Isso significará mais fragilidade na economia e aumento do desemprego”, comentou Arnaldo Gaspar Júnior.

No Rio de Janeiro, considerada a melhor praça do setor no país, para ganhar a confiança do agora supercauteloso consumidor, construtoras e imobiliárias já oferecem promoções de até 20% de desconto e negociam melhores condições de pagamento. No segmento de imóveis usados, que precisa concorrer com a grande oferta de novos, as reduções de preço são mais frequentes. Isso vale para todas as categorias, dos projetos para a classe média aos tops de linha. Nos últimos anos, muitos proprietários de imóveis da Zona Sul, Niterói, Barra e da Grande Tijuca passaram a se sentir milionários. Tudo, graças à incrível valorização das residências nestas regiões.

Agora o movimento é outro: é preciso ajustar preços. A valorização na maior parte dos bairros da

cidade nos últimos 12 meses ficou abaixo da inflação e chegou a cair em áreas como Lagoa (-1,01%) e Gávea (-1%), segundo dados do Secovi-Rio, sindicato do setor de habitação. A margem do setor é baixa e a saída passa a ser negociar as condições de pagamento - diz João Paulo de Matos, presidente da Ademi-Rio. Em Brasília, as vendas caíram pela metade, puxando redução de até 20% nos preços. Em Belo Horizonte, 4.768 unidades prontas ainda não foram vendidas.

Para Pedro Seixas, coordenador acadêmico do MBA em negócios imobiliários da FGV, é uma questão de equilíbrio entre oferta e procura. A oferta está maior, então é bom para quem quer comprar imóvel. As imobiliárias devem estar atentas à mudança. Os feirões podem ser uma saída para resolver problemas pontuais das construtoras para tentar liquidar os estoques, com promoções que podem chegar a 50% ou mais de desconto. Quem tiver dinheiro à vista pode conseguir boas oportunidades de negócios, aproveitando esse cenário de desaquecimento, segundo especialistas no setor. É um excelente momento, porque o poder de barganha pode aumentar, facilitando até propostas indecentes. O que quer dizer que o jogo virou, assim como, entre 2008 e 2011, a faca e o queijo estavam com as incorporadas, agora é o consumidor quem manda.

O bom é que a situação não está tão ruim para o mercado de baixa renda, pois os subsídios do Minha Casa Minha Vida (MCMV) são garantidos com recursos do FGTS. O medo de comprar do consumidor é um dos entraves ao mercado, mas por trás dele há mais que a cautela frente ao cenário econômico, refere-se à instabilidade de emprego e renda.

As pessoas têm medo de se arriscar - explica Hilaine Yaccoub, doutora em antropologia do consumo e professora da ESPM-Rio e os bancos estão mais seletivos, exigem mais garantias e estão menos dispostos a dar financiamentos longos, de 35 anos. Frente a isso, a maior dificuldade de vendas está aumentando o número de pessoas ofertando imóveis para aluguel. Imóvel fechado implica custos, então os preços começam a cair.

Crise no setor imobiliário também afeta Alagoas

Alagoas também conta com um grande número de imóveis à venda, consequência da crise econômica que afeta diversas áreas, entre elas a do setor imobiliário. O mercado está funcionando, mesmo de forma desacelerada, mas como o tempo de maturação dos produtos é longo, os lançamentos que estão sendo feitos atualmente são resultado de um trabalho de dois a três anos atrás. Assim como em outros estados, para recuperar clientes as construtoras, incorporadoras, imobiliárias e donos de imóveis estão realizando uma reacomodação dos preços, por meio de descontos e facilidades de pagamento que não ocorriam quando o mercado estava superaquecido.

O desempenho em 2014 não foi dos melhores e apresentou menos lançamentos, vendas historicamente baixas e, consequentemente, alta no estoque (unidades não vendidas após três anos). O ano foi bem ruim, se comparado a 2013, ano de muita evolução no mercado imobiliário sob a justificativa de Copa do Mundo e das eleições, contudo, foi o início de uma nova fase econômica do país. Já este ano, a história tem como cenário o mesmo de 2014, só que agravado, com poucos lançamentos, imóveis parados, mas com estoque baixo em unidades prontas ou em construção, o que leva a crer que em 2016 faltarão imóveis.

No caso dos imóveis usados, que em Maceió o estoque também é baixo, houve uma forte retração na velocidade de vendas devido a redução do financiamento feita pelo governo para 50% a parcela máxima a ser financiada, isso aliado ao momento econômico que o Brasil passa, trazendo graves consequências para quem precisa vender, adequando a grandes des-

contos e a uma nova forma de negócios, os escambos.

Quanto aos aluguéis, essa fatia de negócios do mercado imobiliário tem crescido devido à baixa da compra e venda, porém, com relação aos imóveis comerciais, estes estão passando dificuldades e os principais corredores da cidade estão com inúmeros imóveis à venda há meses e, mesmo com valores mais baixos, não conseguem negociar. A desocupação do imóvel comercial ainda é baixa em Maceió, mas relevante para um mercado pequeno e que tem poucas empresas dispostas a entrar na capital. A média nacional de imóveis comerciais em mercados pujantes é de 40% e residencial 60%. Já em Maceió essa média cai muito e a divisão do bolo é de 85% para residencial e apenas 15% no comercial, consideradas ainda muito baixas em relação à média nacional.

O presidente do Sindicato da Habitação (Secovi-AL), Nilo Zampieri Jr., analisa o setor imobiliário e comenta que, assim como em todas as áreas da economia, os mercados respondem à crise de acordo com sua realidade. "A dificuldade está clara, a demanda ainda é grande, mas a renda ficou comprometida e essa situação atinge alguns pontos do mercado imobiliário de forma mais aguda, como o programa Minha Casa Minha Vida, que precisa fechar grupos de compradores para que sejam viabilizados os empreendimentos, uma vez que a maioria das construtoras que atuam nesse segmento depende do financiamento da Caixa para construir e, sem esses grupos formados, não conseguirão avançar. Inclusive, vários construtores, nesse momento, e de forma responsável, já recuaram em seus lançamentos", pontuou. Os imóveis da chamada classe A, ou seja, de

luxo, que estão em sua maioria à beira-mar de Maceió, em condomínios fechados na parte alta da cidade ou ainda em coberturas espalhadas pela orla marítima e ruas principais, continuam mantendo seus valores, mas já apresentam sinais de bons negócios em relação às condições de pagamentos e trocas. Já para os lançamentos de luxo, que são poucos, as construtoras estão abertas ao parcelamento mais extenso e recebimento de imóvel usado como parte do pagamento. "É Hora de comprar e o dinheiro não acabou", assegura Nilo Zampieri Jr."

Na visão do presidente do Sindicato da Indústria da Construção do Estado de Alagoas - Sinduscon-AL, Alfredo Breda, essa crise econômica no país também tem provocado um impacto na indústria da construção em Alagoas e os lançamentos deste ano no estado correspondem a apenas 10% do que ocorreu ano passado, podendo a situação ficar ainda pior, caso o governo federal não cumpra com o pagamento das obras do Minha Casa Minha Vida (faixa 1).

"O governo federal diminuiu os recursos para Alagoas. Só no programa Minha Casa Minha Vida deve quase R\$ 100 milhões e, se esse valor não for pago, o número de desempregados no setor vai aumentar. Este atraso hoje chega a 60 dias. Um dos maiores impactos da crise é exatamente este do desemprego. Já geramos 36 mil empregos em todo o estado e hoje temos apenas 18 mil trabalhadores, com previsão de 15 mil até o fim do ano", explica Alfredo Brêda.

Ele afirma ainda que o número de imóveis estocados não é tão alto como se imagina e, sem grandes lançamentos residenciais neste ano, podem faltar imóveis a partir de 2016. "O número de lançamen-

tos reduziu, mas a demanda permanece alta. Há pessoas casando, se divorciando, pessoas que chegam de outros estados para morar aqui. Ou seja, a procura por imóveis permanece. Sem falar que para investidores o imóvel é a certeza que está empregando seu dinheiro em um bem seguro. O imóvel só valoriza a cada ano. Por isso, o momento de comprar é agora”, completou o presidente do Sinduscon/AL.

Alfredo Brêda destaca também que hoje a grande bandeira de luta do setor é negociar com o governo federal o pagamento dos atrasados e, assim, evitar que obras sejam paralisadas e que o número de demissões aumente. “Muitas construtoras que trabalham com o Minha Casa Minha Vida também constroem em outras modalidades. Hoje, a construção de moradias populares com subsídio do governo federal representa 35% das obras em andamento no Estado. Não podemos permitir que um setor tão importante para alavancar a economia seja afetado. Em Alagoas a construção é um dos maiores empregadores”, afirmou Brêda.

Mesmo com o momento difícil do país, o presidente do Sinduscon-AL prefere manter o otimismo. “O setor da construção é o primeiro que sofre com a crise, mas também é o primeiro a sair dela”, diz. Para ele, o mercado imobiliário alagoano apresenta diversas vantagens em relação a outros mercados do Nordeste, a começar pelo metro quadrado mais barato.

“O mercado imobiliário local vem em um processo de crescimento há alguns anos e isso vai permanecer. O nível dos empreendimentos lançados em Alagoas coloca as construtoras locais na vanguarda da construção no país. Além disso, temos o metro quadrado mais barato. Outros estados do Nordeste têm o metro quadrado mais caro que Alagoas. Isso é importante para manter o mercado aquecido”, concluiu Alfredo Brêda.

Já o presidente da Associação das Empresas do Mercado Imo-

biário de Alagoas (Ademi-AL), Paulo Malgueiro, acredita que o mercado imobiliário espera que o ajuste fiscal do governo federal tenha êxito, fazendo a inflação recuar para que a economia possa voltar a crescer em 2016, com taxas de juros menores do que as praticadas atualmente. Segundo ele, os estoques ainda estão um pouco alto, mas o cenário deve mudar em breve, uma vez que o número de lançamentos diminuiu consideravelmente.

“A hora de comprar é agora, que ainda temos um pouco mais de oferta do que de procura. Em breve, isto deve mudar e os preços voltarem a subir”, acrescenta Malgueiro.

Quando se fala em crescimento imobiliário do Litoral Norte, Paulo Malgueiro concorda que realmente está havendo esse aumento no número de empreendimentos para aquela região, mas cobra a necessidade de mais infraestrutura, a exemplo de saneamento, abastecimento de água e duplicação da rodovia.

O presidente do Secovi/AL acredita que essa região da cidade é a que mais promete crescer para empreendimentos voltados para as classes A e B, com mais de 14 projetos entre os que estão em andamento e em aprovação. Ele conta que já chama atenção os estandes espalhados nessa região, onde as obras não começaram, apesar de lançados há muito tempo, sem contar as pouquíssimas visitas de possíveis clientes mas, segundo ele, há os que, mesmo com as vendas em baixa, nesse momento, estão com as obras a todo vapor, tornando-se uma melhor opção para investir.

“Voltamos há 10 anos, com o custo de 2015, mas esse momento trará a realidade que o mercado precisa para continuar apenas com empresas que estão no setor atuando com o DNA imobiliário e a responsabilidade que o mercado exige, afastando as empresas aventureiras, que em Maceió são poucas, se houver”, finalizou Nilo Zampieri Jr.

Rápidas

De olho

Mercado atento para empresas que vem de fora. Recentemente chegou em Maceió administradora do Sudeste do país que teve sérios problemas em Recife na administração de condomínios.

Alerta

Imobiliária manipula campanha publicitária de outra, objetivando confundir clientes... é a crise!

Estrela

Mais de 300 concessionárias foram fechadas no Brasil nesse semestre, mas em Alagoas abrirá uma de carros importados de uma das principais marcas de luxo do mundo.

Bons ventos

Forte repercussão da matéria do Imobiliário da Gazeta de Alagoas do último dia 10 de junho.

Compra agora

Com previsão de pouco estoque no mercado imobiliário e poucos lançamentos em 2014/2015, a falta de imóveis será uma realidade em 2016/2017. Dizem especialistas, que o momento de compra é agora.

Feirão em baixa

Encolheu em mais de 70%, neste ano, o festival da casa própria, realizado pela Ademi, com apoio da Caixa em Alagoas. Momentos diferentes dos anos anteriores, que o MCMV carregava os feirões de incorporadoras com lançamentos imobiliários econômicos e de clientes ávidos pela casa própria, impulsionados, pelo crédito fácil... acabou!

Construção civil e mercado de trabalho no Nordeste na visão do economista Cícero Péricles

Nenhum outro segmento da economia obteve um crescimento tão significativo como o da construção civil. Ancorada nos financiamentos habitacionais do sistema bancário federal, principalmente da Caixa Econômica, e nos programas estatais de construção popular, principalmente o Minha Casa, Minha Vida, que entregou, somente em Alagoas, entre 2009 e 2014, mais de 100 mil unidades habitacionais, este segmento disparou entre aqueles que mais rapidamente contrataram mão de obra e aumentaram a renda média de seus trabalhadores. No Nordeste, entre os anos de 2004 e 2013, a construção civil mais que triplicou o número de trabalhadores com carteira assinada, elevando a renda (nominal) em mais de 140%. Uma performance extraordinária.

Quais as razões desse crescimento acelerado? A construção civil é um setor que responde de forma muito imediata ao ciclo econômico. Os seus insumos são produzidos local ou regionalmente e somente uma parcela menor vem de outra região; não demandando, por isso, importações de matéria-prima ou equipamentos. Sua tecnologia de fabricação é toda nacional, de domínio de toda a cadeia produtiva; o mercado de trabalho é próximo e a mão de obra abundante. Os recursos para seu financiamento pode ser feito através do sistema financeiro nacional, tanto o público (Caixa Econômica e Banco do Brasil) como da rede bancária privada (Itaú, Bradesco e Santander). E, mais importante, produz as unidades de habitação que atendem a uma sociedade ainda marcada por um forte déficit habitacional. Em 2008, num momento de crise mundial – e nacional – o governo federal fez uma aposta na construção civil imobiliária como elemento anti-recessivo e acertou em cheio.

Mais que o número de habitações construídas ou obras públicas entregues, a construção civil se destacou pela velocidade de suas contratações de assalariados, na medida em que é um setor intensivo de mão de obra. No país, o período entre 2004 e 2013 ficou marcado como a década na qual

o número de trabalhadores formais, com carteira assinada, na construção civil saltou de 1,1 milhão para 2,9 milhões. No Nordeste, este setor seguiu o desempenho nacional e mais que triplicou o contingente de assalariados, ampliando sua renda média real em torno de 70% (descontada a inflação de 71,13%, pelo IPCA do IBGE).

O ano de 2015 - A conjuntura de 2014 foi desfavorável para a economia brasileira para quase todos os segmentos e um dos mais afetados foi o da construção civil. O fim do “superciclo das commodities”, entre os anos de 2002 e 2012, penalizou a economia brasileira pela queda no preço de seus produtos de exportação. A economia mundial manteve seu ritmo baixo de crescimento, influenciando o desempenho da economia doméstica. As dificuldades fiscais do governo federal foram ampliadas pela retração nos investimentos privados, pelas denúncias de corrupção e pelo ano eleitoral. E o país cresceu apenas 0,1%, uma das suas menores taxas anuais. O setor da construção civil que, por mais de uma década, vinha trabalhando a todo vapor, entrou em desaceleração.

Os números do mercado de trabalho neste segmento não deixam dúvidas. Em 2014, mesmo com o Nordeste crescendo 3,7%, apenas Ceará e Paraíba não apresentaram números negativos no que toca admissões e demissões na construção civil. Os quatro primeiros meses de 2015 vieram para confirmar o que já se esperava. Com a expectativa de crescimento negativo da economia nacional e uma inflação persistente, somados a falta de investimentos privados e a queda de renda, o setor entrou em retração. E os números de seu mercado de trabalho são mais que expressivos, com quedas nos empregos e na renda, com todos os estados nordestinos apresentando dados negativos.

O setor da construção representa 7% de toda economia alagoana e o das atividades imobiliárias e de aluguéis, aos quais está fortemente vinculado, mais 7%. Num total de 13% do PIB estadual.



Cícero Péricles

O setor saltou de nove mil trabalhadores formalizados em 2002 para 38 mil em 2013. Esse salto foi determinado pelo período de crescimento daqueles anos e pelo aporte financeiro de R\$ 5,5 bilhões de reais na construção de 102 mil novas moradias do programa Minha Casa Minha Vida. Portanto, as demandas setoriais da construção civil são mais que justas, como a agilidade na definição da terceira fase desse programa federal de habitação, que vem se arrastando desde o ano passado. Neste momento de retração da economia, com a desaceleração de quase todos os segmentos, o setor deverá ter prioridade, porque a construção civil é uma das fortes – e imediatas – soluções para a crise, gerando a melhor das respostas que é a dinâmica local de mais produção, renda, empregos e impostos.

“As dificuldades fiscais do governo federal foram ampliadas pela retração nos investimentos privados, pelas denúncias de corrupção e pelo ano eleitoral”

Construção civil e mercado de trabalho em Alagoas na visão da economista Luciana Caetano

A segunda metade dos anos 2000 foi uma fase muito próspera para a indústria da construção civil em todo país, tanto pelo volume de crédito, quanto pelo volume de unidades construídas/comercializadas e pelo estoque de emprego com carteira assinada. A combinação de instrumentos de políticas fiscal e monetária possibilitou a este setor uma breve recuperação, após alguns anos de estagnação. Embora a construção civil seja formada por dois grandes grupos, infraestrutura e edificações, aqui será dada maior ênfase ao grupo edificações, por ser o grupo mais representativo em número de empresas e volume de mão de obra ocupada, no mercado alagoano.

Com elevado déficit habitacional e necessidade de importantes obras de infraestrutura, o país apresentava, em 2003, uma possibilidade concreta de revitalização do setor, que respondeu satisfatoriamente aos incentivos fiscais e monetários, cujos reflexos podem ser percebidos: no crescimento do faturamento bruto anual, do valor adicionado e do número de pessoas ocupadas. Confirmando sua extraordinária capacidade de resposta aos incentivos concedidos, o PIB da construção civil no país cresceu a taxas mais elevadas que o PIB nacional, em quase todos os anos do intervalo 2004-2012. O ponto de inflexão nas curvas de tendência, no mercado alagoano, é percebido a partir de 2012, reflexo de um processo de esgotamento do setor, apesar dos esforços do governo federal e de a construção civil possuir uma cadeia produtiva exuberante, agregando mais de setenta outros setores de atividade econômica, o que permite um efeito multiplicador do gasto nele realizado mais elevado do que na maioria de outros setores.

Apesar de ainda existir uma demanda potencial muito elevada, a especulação imobiliária gerou uma inflação desses ativos que abreviou a inflexão da curva ascendente que se inicia em 2005. O governo fez sua parte com renúncia fiscal, ampliação do crédito e do prazo

de financiamento, além do subsídio à taxa de juros, mas a lógica de reprodução capitalista tem seus caprichos. O crescimento da renda nem de longe acompanhou a valorização imobiliária em nenhuma parte do país, nem nos grandes centros nem na periferia.

No Nordeste, 2014 apresentou um saldo negativo de 31,9 mil ocupações, sendo 25 mil registradas no Estado de Pernambuco. No Brasil, para o mesmo ano, o saldo ficou negativo em 106,5 mil ocupações. Para 2015, a esperança de retomada do crescimento do setor está no programa Minha Casa Minha Vida 3, com promessa de mais 3 milhões de unidades habitacionais populares para todo o país, até 2018. Considerando o elevado déficit habitacional e o esforço do governo em ampliar as condições de acesso ao crédito, pode-se dizer que as cartas foram jogadas e uma nova etapa do jogo vai começar. Até 2011, Alagoas registrava 453 empresas ativas, das quais, 95 com sede em outros estados, atuando em incorporação, construção e comercialização.

Alagoas é um dos três estados com a menor renda per capita, entre os demais da Federação, além de elevado grau de concentração de renda. Se, de um lado, uma renda muito baixa é compatível com uma propensão marginal a consumir mais elevada, por outro, uma renda muito concentrada atenua o efeito multiplicador do gasto sobre os investimentos. Desse modo, o Estado avança, mas em ritmo menos acelerado que a média nacional. Com um elevado nível de concentração de renda (72% da população formal ocupada recebe até dois salários mínimos), a construção civil só tem chance de continuar crescendo através da intervenção do Estado. Ironicamente, embora os liberais do setor defendam o Estado mínimo, eles só sobrevivem graças à intervenção estatal, seja financiando a construção, seja financiando o consumo, além da renúncia fiscal sobre habitação popular e da taxa de juros



Luciana Caetano

subsidiada. A perspectiva para o futuro apoia-se no fato de a demanda potencial ser ainda muito elevada e o governo estar lançando a terceira versão do Minha Casa Minha Vida. Embora para esse público a margem de lucro por unidade seja reduzida, as empresas apostam nos ganhos na escala. Grande parte dessa demanda reprimida está na faixa de renda entre um e três salários mínimos, cuja capacidade de endividamento é muito baixa. Segundo pesquisa da empresa de consultoria KPMG Consultoria Internacional, 28% dos executivos brasileiros acreditam que o setor enfrentará dificuldades nos próximos anos. 2015 inspira cautela, com taxa de juros (Selic em 08/06/2015) de 13,65%a.a., previsões de PIB negativo e de inflação ultrapassando o teto da meta. Mas jogo é jogo e só tem chance de vencer quem está disposto a correr riscos.

Alagoas é um dos três estados com a menor renda per capita, entre os demais da Federação”

ESPAÇO
MOURA RAMOS

Totumseg, o seguro certo, chega a Maceió

Estou no mercado de corretagem de seguros há mais de 25 anos, mas posso dizer que 2015 é um ano especial para mim. O ano que marca a chegada da Totumseg a Maceió. Uma feliz oportunidade para a nossa empresa e para os parceiros que certamente encontraremos aqui. Para estarmos sempre próximos, nos instalamos no Secovi de Alagoas, garantindo um ágil atendimento sempre que necessário.

Digo que se trata de uma feliz oportunidade porque trabalhamos de forma diferenciada, ao lado das melhores seguradoras, com uma expertise de quem conhece o mercado de todas as regiões do Brasil. E de quem

em todas elas considera as peculiaridades locais, esforçando-se para firmar parcerias duradouras com uma prática profissional ética e responsável. É assim que pautamos nosso trabalho em todo o País, e não vai ser diferente na boa terra alagoana.

Como se sabe, atuamos numa área em que o "produto" só é testado "depois", quando ocorre um sinistro. Só então se constata se o serviço contratado cobre as necessidades do cliente. Nessa hora, descobrem-se com frequência coberturas que não servem para a situação esperada - seja por falta de experiência ou profissionalismo. Por isso, costumo dizer que na Totumseg não vendemos seguro, vendemos o seguro certo.



Bruno Novaes

“Uma feliz oportunidade, porque trabalhamos de forma diferenciada, ao lado das melhores seguradoras”



VOCÊ COM O SEGURO CERTO

A Corretora TOTUMSEG faz parte do exclusivo Programa de Corretores MAIS da MAPFRE Seguros. Este Programa tem origem na Espanha, matriz da empresa. O Programa tem presença marcante em diversos países, reconhecido pelos benefícios diferenciados que proporciona, tanto para o segurado quanto para a corretora, estabelecendo um relacionamento único, pautado pela parceria e reciprocidade comercial.

Ser um Corretor MAIS significa: Atendimento MAIS qualificado, MAIS ágil, MAIS direto, MAIS confiável e com valores muito MAIS atrativos.

Surpreenda-se com os benefícios exclusivos que só um Corretor MAIS pode proporcionar.

(82) 3029-9239

(81) 3217.2662 - (11) 4063.4884 - (21) 4063.6116 - (19) 4062.8757 - (27) 4062.9901 - (31) 4063.9611 - (41) 4063.9239
(47) 4054-9432 - (48) 4052.9453 - (51) 4063.8939 - (54) 4062.9205 - (61) 4063.8682 - (62) 4053.9570 - (67) 4063.9535



Mandado de Segurança do Secovi/AL derruba decisão da Superintendência Regional do Trabalho

O Sindicato da Habitação em Alagoas (Secovi/AL) entrou com Mandado de Segurança na 3ª Vara do Trabalho e suspendeu, em apenas dez dias, os efeitos da decisão da Superintendência Regional do Trabalho em Alagoas (SRTE/AL), que obrigava os condomínios alagoanos a contratar menor aprendiz, de 14 a 24 anos, nos termos do que prescreve o comando legal do art. 429 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), para atuarem como porteiro e serviços gerais após comprovação de formação profissional. A medida protegeu cerca de 2 mil condomínios em Alagoas.

Os auditores deixaram a notificação nos condomínios e determinaram um prazo para que houvesse o cumprimento. Antes do término do prazo, o Secovi agiu e conseguiu a liminar. A ação foi impetrada no último dia 29 de abril e a determinação do juiz da terceira Vara do Trabalho, Francisco Noronha, saiu dia 11 de maio, suspendendo a decisão.

A conquista foi comemorada pelo presidente do Secovi, Nilo Zampieri Jr., que travou uma grande discussão jurídica na entidade, após denúncia de síndicos, para encontrar os motivos legais da obrigatoriedade. Segundo o presidente, além de impor o contrato, os auditores fiscais do Trabalho estavam cobrando aos condomínios, na condição de empregador, a documentação relativa à aprendizagem dos menores. "Nenhum condomínio chegou a ser multado, apenas três deles receberam a notificação, porque o sindicato tomou as medidas cabíveis em tempo hábil", informou Zampieri Jr.

O advogado do Secovi/AL Felipe de Pádua, explicou que o sindicato, na condição de representante de classe dos condomínios e dos

condôminos e de outras atividades empresariais, ajuizou um Mandado de Segurança preventivo com a finalidade de que esses condomínios se abstivessem de fazer a contratação do menor aprendiz e um dos fundamentos utilizados foi, segundo ele, o de que as atividades desses empregados de condomínio, que seriam porteiro e auxiliar de serviços gerais, não demandariam de uma formação profissional, uma vez que qualquer pessoa, independente de ter a formação, pode exercer essas funções.

Outra fundamentação utilizada pelo setor jurídico foi a de que as guaritas, posto de trabalho desses empregados, é um espaço pequeno que só comporta uma pessoa. "Ainda que houvesse essa contratação, não teria como essa pessoa se especializar de uma forma eficaz naquele serviço, seja em razão do espaço físico bem como pela atividade que não demanda uma formação profissional", reforçou o advogado.

Tendo em vista essas argumentações, o Secovi ganhou a liminar onde o juiz Francisco Noronha determinou que a SRTE se abstivesse de fazer qualquer notificação ou até mesmo exigir qualquer documentação do menor aprendiz para todos os condomínios do estado de Alagoas.

O juiz informa na decisão, que as atividades de porteiro e serviços gerais (faxineiro), como também divulgado pelo Secovi, não exigem formação profissional, porque por si só impedem a aplicação da norma aos condomínios.

O setor jurídico do Secovi tem atuado com a rapidez que a necessidade exige. Segundo Felipe de Pádua, a partir do momento que os fatos chegam ao conhecimento do sindicato, havendo a



Felipe de Pádua - Advogado



A área jurídica do Secovi Al está bem estruturada, porque o sindicato está tendo uma representatividade muito grande junto à categoria"

possibilidade jurídica de ser rebatido, o sindicato atua com veemência. "Só podemos tomar providência se formalmente provocado. Chegando ao sindicato qualquer denúncia de transgressão à norma ou à legislação, o sindicato, na condição de substituto processual, ajuíza as medidas cabíveis para defender o interesse da categoria", garantiu.

Qualquer anormalidade que os condomínios venham a encontrar no dia a dia, mediante as fiscalizações de qualquer órgão os filiados do Secovi ficam assegurados ao provocar o setor jurídico, que, mediante as informações relatadas, vai ajuizar as medidas pertinentes caso necessárias. "A área jurídica do Secovi/AL está bem estruturada, porque o sindicato está tendo uma representatividade muito grande junto à categoria", finalizou Felipe de Pádua.

Câmara de Vereadores de Maceió institui o Dia do Síndico

A prefeitura de Maceió sancionou a Lei 6.447, de 1º de junho de 2015, que institui o Dia do Síndico na capital. A data vai ser comemorada anualmente dia 16 de dezembro e tem por finalidade homenagear as pessoas que se dedicam na administração de um patrimônio coletivo, em sua maioria, abnegadas. A iniciativa de criação da lei é da vereadora por Maceió, Silvania Barbosa, que já ocupou cargos de apoio à sociedade e se define como uma parlamentar que se identifica com o trabalho social. O projeto de Lei recebeu aprovação de todos os vereadores, que parabenizaram a iniciativa.

Para celebrar a data, a vereadora sugere campanhas educativas, palestras, capacitações e atividades nos condomínios para que os moradores respeitem e valorizem aqueles que atuam na função. "Muitas vezes o síndico é incompreendido, em decorrência da obrigação de impor o respeito às normas e convenções do condomínio que representa, por isso vejo como importante um dia para ele ser homenageado. O síndico precisa ser reconhecido porque dedica grande parte de seu tempo em prol da coletividade", justificou a vereadora.

De acordo com Silvania Barbosa para aqueles que não conhecem a responsabilidade do síndico de seu prédio, vale ressaltar que quem ocupa esta função deve seguir as determinações da lei e da convenção do condomínio. Entre suas atribuições, estão a de convocar as assembleias dos condomínios; representar, ativa e passivamente, o condomínio, praticando, em juízo ou fora dele, os atos necessários à defesa dos interesses comuns; elaborar o orçamento da receita e da despesa relativa a cada ano; cobrar

dos condôminos as suas contribuições, bem como impor e cobrar as multas devidas; realizar o seguro da edificação e prestar contas à assembleia anualmente e quando exigidas.

"Diante de todas essas atribuições, nada mais justo do que prestarmos homenagens a essa pessoa que dedica horas do seu tempo ao condomínio, independente de sua profissão, vida corrida e outras atribuições em benefício de um patrimônio coletivo. Assim como apresentamos o projeto e foi aprovado e sancionado pelo prefeito Rui Palmeira, iremos cobrar a aplicação da Lei, para que ela seja cumprida em Maceió", garantiu a vereadora.



Silvania Barbosa

“ O síndico precisa ser reconhecido, porque dedica grande parte de seu tempo em prol da coletividade”

igal
água potável
Qualidade Cristalina

A melhor empresa de transporte de água potável da região

Compromisso igal:

Água limpa e saudável, com qualidade certificada, monitorada e analisada regularmente, seguindo as exigências da vigilância sanitária. Tudo isso para garantir a qualidade e a pontualidade da água recebida pelos nossos clientes.

Nós garantimos para você:
Pontualidade e preço justo!



Carros com tanques de Inox

Tanque com volumes diferentes

Somos uma empresa regulamentada:

Alvará Sanitário (ANVISA)
Licença Ambiental
Vigilância Sanitária Municipal



igal
água potável
Qualidade Cristalina

Igaltrans Transporte Ltda
Av. Bosque das Acácias, 16 - Cruz das Almas
Maceió/AL - CEP: 57.038-014
Fone: 82 3325-7730
email: igal.aguapotavel@bol.com.br

Mitos e Verdades sobre consumo de energia

Veja se o seu condomínio usa com consciência esse recurso

A energia elétrica, assim como a água, é uma das maiores contas do condomínio. Seu uso indiscriminado, além de fazer mal à natureza, também agride o bolso. Então, por que não limitar seu consumo ao estritamente necessário?

Descubra aqui se você sabe tudo sobre o uso correto e consciente no seu condomínio e, assim, ajude o local a ter um consumo racional de energia.

Sensores de presença sempre geram economia

Depende

Os sensores de presença permitem que a luz só seja acesa no momento em que o sensor detectar movimento. Esse tipo de equipamento, porém, reduz significativamente a vida útil de lâmpadas fluorescentes – que não aguentam o “liga-e-desliga” dos sensores de movimento e perdem, em média, 40% de sua vida útil. Caso o emissor de luz seja um LED, o mesmo não sofre com sensores de presença.

Sensores de presença com lâmpadas fluorescentes são uma boa opção para ambientes onde há bem pouco ou muito movimento – dessa maneira, o desgaste do material será menor.

Economia de água gera economia de energia elétrica

Verdade

Como é necessária uma bomba para fazer subir a água para os apartamentos, um menor consumo de água se traduz em menos trabalho para a bomba, e consequentemente menos gasto de energia.

Checar possíveis vazamentos também é uma boa alternativa para economizar água e energia. Nesse ponto, as unidades autônomas também devem fazer sua parte. Os problemas mais comuns acontecem nas descargas dos vasos sanitários.

A iluminação interna do elevador é um grande foco de gasto

Verdade

Em prédios residenciais, a iluminação da cabine é uma das principais origens de gasto energético. Em condomínios desse tipo, o elevador é usado em média, 200 vezes – ao passo que as lâmpadas ficam acesas todos os dias, ininterruptamente. Para um uso racional da energia, o ideal é in-

vestir em lâmpadas de LED para o local.

Utilizar muitos equipamentos de segurança acarreta em grande consumo energético

Mito

Esse tipo de equipamento tem impacto muito pequeno na conta de luz do condomínio e são de extrema importância para a segurança de todos.

Sensores de presença são mais econômicos que as minuterias

Depende

Sensores de presença costumam ser mais eficazes. Entretanto, se o sistema de minuteria for bem dimensionado de acordo com o porte do condomínio e com o fluxo de pessoas nos locais em que for instalado, é um recurso que também pode ser eficiente.

Veja como funcionam os dois sistemas:

As minuterias mantêm a iluminação durante um período determinado. Existem dois tipos:

- Sistema coletivo – Permite ligar as lâmpadas de alguns andares ou todos ao mesmo tempo
- Sistema individual – Liga individualmente as lâmpadas de cada andar

Sensores de Presença acionam a iluminação conforme detecta a presença de alguém.

Tipos:

- Infravermelho – Sensível ao calor humano
- Ultra-som – Emite ondas que são rebatidas de volta ao receptor do sensor que aciona a - iluminação
- Dual – Combinação do Infravermelho e do Ultra-Som

Elevadores modernos gastam menos energia

Verdade



Os modelos atuais foram pensados para consumir menos energia. Estude a possibilidade de modernizá-los com um “Comando por Inversor de Frequência”. Dessa maneira, somente a corrente elétrica necessária será mandada para o motor do elevador, gerando uma economia de cerca de 40% em relação aos elevadores com comando de relês. Com essa modernização também diminui-se o fator de potência do condomínio, que pode encarecer a conta em até 17%.

Mas, atenção. Uma modernização tecnológica costuma ser cara e só trará economia caso o equipamento esteja realmente defasado tecnologicamente.

Os elevadores também podem ser utilizados economicamente se o condomínio estiver atento manutenção periódica, como lubrificação, tensão das correias, alinhamento do motor, etc;

Existem meios de programar os elevadores para operar por proximidade. Ao acionar o botão, o elevador que está no andar mais próximo do usuário é acionado.

Lâmpadas fluorescentes ou do tipo LED são a melhor opção para o condomínio?

Depende

Atualmente, a lâmpada fluorescente é a mais usada, por apresentar consumo inferior às lâm-

padas incandescentes.

Porém, lâmpadas do tipo LED (diodo emissor de luz) gastam ainda menos. O "x" da questão ainda é o custo do LED, que pode ser de quatro a cinco vezes mais caro que uma lâmpada convencional.

Mesmo assim, a nova tecnologia tem sido considerada um bom investimento para os condomínios.

Desligar um elevador durante a madrugada ajuda a economizar energia

Verdade

Como a circulação de pessoas durante esse horário é menor, deixar um equipamento desligado ajuda, sim, a economizar recursos. Estando desligado, a luz da cabine também não é acionada, colaborando assim para o uso racional da energia elétrica.

Pintar áreas comuns de cores bem claras ajuda a gastar menos energia

Depende

É possível que, ao pintar um ambiente, esse fique mais claro e não necessite de iluminação artificial durante o dia, por exemplo.

Chamar o elevador mais de

uma vez seguidamente faz aumentar o consumo de energia.

Mito

Uma vez que o botão foi acionado, não se gasta mais energia. Porém, se há mais de um elevador no prédio e o morador, apressado, aperta todos os botões, aí sim, há gasto. Para evitar essa situação, o indicado é o "comando duplex", que envia apenas um elevador para cada chamada.

Remanejar a iluminação de garagem pode trazer economia?

Verdade

Procure iluminar as áreas de circulação de veículos na garagem e não os boxes. Se possível, alternar as luminárias com uma acesa outra não, e assim por diante, também traz economia.

Segurar a porta do elevador por alguns minutos sem necessidade faz aumentar o consumo de energia

Mito

Manter a porta do elevador aberta dessa maneira não se traduz em maior gasto de energia

Evitar ser cobrado por energia reativa excedente

Verdade

A energia reativa excedente é cara pois é uma energia que não executa nenhum trabalho. Ela é utilizada para fazer a bobina de um motor elétrico funcionar (elevador, por exemplo) ou um reator de lâmpadas fluorescentes, já que esses equipamentos precisam de energia eletromagnética. Essa energia é cobrada separadamente (em condomínios onde a medição seja eletrônica, vale frisar) pois geralmente equipamentos que demandam energia reativa têm baixo fator de potência - ou seja, baixo aproveitamento energético. Para não ser cobrado por energia reativa excedente, o condomínio deve apresentar fator de potência de no mínimo 92%. Para chegar nesse nível de aproveitamento energético, o condomínio pode contar com ajuda especializada. Uma empresa de engenharia elétrica deve avaliar os equipamentos do local e fazer uma análise dos mesmos, além de um estudo da conta de luz. Esse diagnóstico pode ser a diferença entre pagar a energia reativa ou não. Para empreendimentos que não alcancem o patamar de 92%, geralmente as concessionárias cobram o consumo por kVarh (quilovoltampère-reactivo-hora).



10 anos no mercado!

Nossa equipe é altamente profissional e constantemente capacitada pelos fabricantes para atender com excelência nas áreas e serviços que se propõe.

Segurança Eletrônica e Incêndio

- Câmeras de segurança profissionais
- Centrais de alarmes inteligente
- Centrais de choque
- Cercas elétricas
- Gravadores digitais (dvr stand alone)
- Speed domes
- Controle de acesso
- Acesso remoto de câmeras
- Automação residenciais e comerciais
- Alarmes de incêndio



CUIDADO CERCA ELÉTRICA

Telecomunicações

Projeto com qualidade e garantia

- Centrais telefônicas
- Porteiro eletrônico
- Interface para celular
- Vídeo porteiro
- Fechaduras elétricas
- Cabeamento telefônico



E-mail: wilsonvieirafilho@gmail.com
Avenida Rotary, 313 - Gruta de Lourdes
Fones: (82) 8877-1197 / 3241-9556
Maceió - Alagoas

Instalador credenciado

intelbras

www.acesomaceio.com.br

Autonomia do síndico para gastos

Quanto o síndico pode gastar, sem a necessidade de aprovação em assembleias

Cuidado na hora de gastar o que é de todos

Quando o assunto é o dinheiro do condomínio, todo cuidado é pouco. Afinal, usar um dinheiro que é de todos antes da aprovação em assembleia pode acarretar em muita dor de cabeça para o síndico. Contas não aprovadas, desconfiança de outros moradores, e até ações judiciais ou ressarcimento da verba em questão, são algumas das consequências para gastos ocorridos sem a anuência dos outros condôminos.

Há, porém, casos em que o síndico pode, sim, se utilizar de dinheiro do condomínio sem pedir. O importante é lembrar que existem regras e que qualquer gasto deverá ser apresentado e aprovado em assembleia. Nesse momento, é importante ter documentos que ajudem na comprovação dos gastos, como orçamentos e notas fiscais.

Ouvimos especialistas e elencou abaixo as principais dúvidas dos leitores sobre este assunto. Confira:

GASTAR ATÉ QUANTO?

Algumas convenções permitem ao síndico gastos até um limite, sem aprovação por assembleia. Esses gastos podem ser de qualquer natureza?

Depende. O ideal é que a convenção do condomínio estipule um limite de gastos – e também, com o que se pode gastar essa verba. Em geral seu uso está ligado a situações de emergências ou a obras já em andamento. Mesmo sem aprovação prévia, o síndico deverá justificar o uso do dinheiro na próxima assembleia.

Se a Convenção for omissa, deverá prevalecer o bom senso do Síndico, que deverá lançar mão dessa prerrogativa somente em caráter comprovadamente emergencial.

OBRA MAIS CARA

O aumento de custos de uma obra deve ser objeto de nova aprovação pela assembleia?

Depende. O síndico pode, sim, aprovar gastos em uma obra caso ela se mostre mais cara que o previsto em algumas situações. Uma delas é quando ocorre algum problema grave com a reforma e que se o reparo não for feito, isso irá impactar negativamente no cotidiano dos moradores. Por exemplo: se uma peça do elevador que seria trocada já danificou outras – caso não sejam repostas e recolocadas,

o prédio ficaria sem elevador. Nesse caso, é possível aprovar as contas depois de contratar o serviço.

Outro caso é quando o síndico tem uma certa autonomia de gasto para a obra – uma certa “gordurinha”, que deverá estar expressa em ata de assembleia, de, por exemplo, até 5% do valor da obra.

O síndico também pode investir sem aprovação prévia quando a obra é emergencial: um portão quebrado, ou um cano estourado que irá deixar os moradores sem água, podem ser consertados e depois ratificados.

OUTRO FUNDO

O síndico pode usar a verba de um fundo para outro, sem aviso prévio?

Não. O fundo de obras deve ser usado apenas para isso – salvo apenas se uma grande emergência acontecer no condomínio. E caso isso aconteça, as contas deverão ser aprovadas em assembleia futuramente.

AUMENTO DE CAIXA

O síndico pode aumentar a taxa ordinária sem autorização de assembleia?

Não. O síndico, sozinho, não tem poder para decidir se a taxa deve ser reajustada. Para tomar essa medida é necessária uma assembleia.



CONSELHO

Os conselhos fiscais ou consultivos têm poder de autorizar alguns tipos de gastos?

Não. A função do conselho fiscal ou consultivo é verificar as contas e ajudar o síndico – seja na solução de problemas ou trazendo ideias interessantes. O conselho, porém, nunca substituirá a assembleia condominial. Não pode, portanto, autorizar gastos sem a anuência dos outros condôminos.

ADVOGADOS

O síndico tem autonomia para contratação de advogados a fim de realizar a cobrança judicial, sem precisar consultar a assembleia?

Sim. Uma das principais funções do síndico é zelar pelo condomínio. Portanto, se há a necessidade de se contratar um advogado, seja por problemas de inadimplência de um condômino ou outros motivos – como alguém movendo uma ação contra o condomínio – o síndico pode, sim, fazê-lo. Mas é sempre importante cotar diferentes profissionais para se ter uma ideia do valor dos honorários. Esse gasto também deve ser ratificado em futura assembleia.

DEMISSÃO DE FUNCIONÁRIOS

O síndico pode decidir sozinho pela demissão de um funcionário cuja multa rescisória seja alta?

Sim. É prerrogativa do síndico demitir e contratar funcionários do condomínio. Porém, em casos em que a multa rescisória seja muito alta, o recomendável é discutir antes a situação em assembleia.

Medir palavras

Saber se colocar com respeito ajuda a evitar desentendimentos

Os desentendimentos entre vizinhos não param de crescer. Nos condomínios, vivemos um triste período de intolerância e falta de paciência. Percebo que, na esmagadora maioria dos casos, o que falta aos moradores é tato, jeitinho e gentileza ao falar, criticar ou reclamar.

Quando nos dirigimos a um vizinho, seja nas assembleias ou pelo interfone, precisamos respirar fundo, escolher bem as palavras e evitar adjetivos pesados, afinal de contas, vizinho é alguém muito próximo, com quem convivemos diariamente, por anos. Não há nada mais constrangedor do que pegar o elevador com um desafeto, aquele minutinho parece uma eternidade.

Os atritos entre vizinhos de porta ou de andar ocorrem quase sempre por causa do barulho, seja em razão do comportamento abusivo do morador barulhento, ou por causa do "reclamão", com sensibilidade exacerbada. Já os atritos coletivos, aqueles que envolvem temas da gestão e administração do condomínio, geralmente ocorrem durante as assembleias e frequentemente terminam em tumulto e até processo judicial –talvez seja esse o motivo de as assembleias estarem cada vez mais vazias. Tudo acontece quando um morador ataca o síndico ou o grupo

gestor com palavras ofensivas ou então quando quem está no comando não aceita críticas e indagações.

Por fim, temos os conflitos generalizados, fomentados pelos vizinhos que chamamos de "leões de teclado", os que adoram usar as redes sociais para debater assuntos delicados, acusando e julgando vizinhos, sem dar chance de defesa.

Do contra

Lidar com aqueles que nunca estão felizes é desafio em condomínio

'Haters' é uma expressão nova em nosso vocabulário e significa "os que odeiam", "odiadores" ou simplesmente uma pessoa que não está feliz com o êxito, a conquista ou a felicidade de outra pessoa e prefere atacar e criticar, expondo, maldizendo e fazendo o mau.

O ambiente dos "haters" é quase sempre virtual, pois atuam nas redes sociais, com inveja e covardia.

Nos condomínios, os "haters" atacam síndicos, conselheiros, moradores e funcionários. A ação quebra a harmonia, gera discórdia e afeta até a imagem do prédio (e a valorização das unidades), já que ninguém quer morar ou investir num lugar sabidamente tenso. A comunicação efetiva da administração com os moradores é a forma mais eficiente de combater os "haters". Ela evita boatos e



Márcio Rachkorsky

mantém os moradores cientes sobre obras, contas, problemas e ocorrências. A criação de um canal oficial para críticas, ideias e sugestões, com respostas rápidas, técnicas e impessoais, também funciona. Não raramente, no entanto, os "haters" cometem crimes de calúnia, injúria, difamação, ódio racial e homofobia, atingindo em cheio a honra e a moral de um vizinho. Nesses casos, o caminho é colher as provas materiais e testemunhais e adotar as medidas judiciais cabíveis –não só na esfera civil, mas, sobretudo, na criminal. Os "haters" podem sofrer ainda sanções administrativas, com advertências, notificações e multas. Nos casos mais graves, eles podem ser rotulados como moradores antissociais, sujeitos a multas de dez vezes o valor da quota condominial. O papel do síndico é fundamental para manter a ordem, agindo como um pacificador social.

netu's
ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS

3337-4176 / 4141-5918



@netusadm



netusadm

O Nordeste co



Mangueiras industriais e para jardim



Carrinho enrolador de mangueira



Rodo flash MOP



Compressor



Produtos de limpeza Becker



Bomba d'água



Prensa hidráulica



Conjunto p/jardinagem



Pisos moeda



Capachos

C&L Projetos Gráficos (79) 3011-0107

Entre em contato ou visite uma de nossas lojas, para conhecer ainda mais a nossa variedade de produtos

FAROL
(82)3336-4646

CENTRO
(82)3336-4747

JATIÚCA
(82)3304-4848

www.oborrach.com.br

Compra no Oborrachão

Além de vender
barato ainda
dá prazo para
pagar



Gerador



Serra de esquadria



Kit de brocas



Parafusadeira e furadeira



Equipamentos de segurança



Lavadora de alta pressão



Válvulas e engates



Betoneira



Ponteiros

POLO
(82) 3269-1199

oborrachao.com.br

ARACAJU/SE
(79) 3253-4242



Oborrachão[®]
O Nordeste compra aqui.

O que o lixo nos diz

Coleta seletiva passa a ser realidade em Maceió



A coleta seletiva é um serviço público que dispensa licitação e tem contribuído diretamente para a diminuição dos resíduos encaminhados ao aterro sanitário. Maceió conta com três cooperativas de catadores e catadoras: Coopetaiva dos Catadores da Vila Emater (COOP-VILA), Cooperativa de Reciclagem de Lixo Urbano de Maceió (COO-PLUM) e Cooperativa dos Recicladores de Alagoas (COOPREL), que trabalham em educação ambiental, coleta logística, triagem, acondicionamento e vendas, gerenciamento, administração e controle de qualidade. Mas o sonho do reconhecimento e valorização dessas cooperativas ainda está distante.

No mês de abril deste ano, a Câmara Municipal de Maceió promul-

gou a lei que autoriza a implantação do sistema de coleta seletiva de lixo na capital alagoana, tornando obrigatória a separação de resíduos recicláveis no âmbito do município. O descumprimento da norma pode acarretar na aplicação de multa no valor de R\$ 500.

A notícia foi comemorada pelas cooperativas, que lutam para mobilizar a sociedade sobre a valorização do trabalho dos catadores e a contratação do serviço pela prefeitura. Patrícia Ramos, administradora do galpão de triagem da Cooprel no Benedito Bentes, acredita que é necessária a cobrança do Ministério Público para que a prefeitura contrate as cooperativas e, com isso, elas possam manter os caminhões, comprar epis e garantir uma renda digna aos cooperados.

De acordo com a Lei nº 6.382, a separação dos resíduos deve ser obrigatoriamente implantada em casas, condomínios residenciais e comerciais, indústrias e órgãos públicos federais, estaduais e municipais. O pré-requisito é que a pré-seleção domiciliar seja feita em pelo menos dois grupos, o dos recicláveis e o dos orgânicos, além de eventual separação de óleo de cozinha e outros materiais pertinentes.

Apesar de todos terem conhecimento da importância de separar o lixo, a prática é pouco comum em casa, no trabalho e nas lixeiras das ruas. Cores diferenciadas nas lixeiras chamam a atenção de quem procura os serviços de alguns órgãos públicos em Maceió. O difícil é encontrar alguém seguindo as

instruções para a separação desse lixo.

Com esta lei na capital alagoana, atitudes devem mudar. Mas para que a lei tenha eficácia, a Prefeitura de Maceió deverá montar uma logística para recolhimento e transporte dos resíduos até as unidades de triagem. Também serão fornecidos pelo município às organizações dos catadores os equipamentos necessários para este trabalho, como prensas, balanças e carroças.

O investimento também deverá ser feito pelos condomínios residenciais, empresas privadas e órgãos públicos que precisam realizar campanhas internas de incentivo à pré-seleção para a coleta seletiva de lixo, adotando recipientes próprios para a separação do lixo orgânico, dos materiais recicláveis e dos não-recicláveis.

A boa ou má notícia é que o descumprimento da coleta seleti-

va pode acarretar na aplicação de multa ou advertência e até a suspensão do alvará de funcionamento, no caso de estabelecimentos comerciais e industriais. Os valores referentes às multas serão destinados ao Fundo Municipal do Meio Ambiente.

A engenheira agrônoma Marta Ribeiro é referência em Alagoas na aplicação do conhecimento para àqueles que buscam a melhoria da qualidade de vida através da educação ambiental. Ela conta que ministrou cursos nos condomínios do Minha Casa Minha Vida para conscientizar os moradores sobre coleta seletiva. De lá pra cá quem aprendeu vem cumprindo, segundo ela. Mas a continuidade esbarra na falta de estrutura do poder público, que mistura o lixo na hora da coleta. "A educação ambiental começa em casa, mas é preciso que

sejam criadas alternativas para que essa cultura funcione. O poder público não está estruturado para isso e prejudica a intenção de quem seleciona o lixo. Coleta seletiva é, acima de tudo, uma questão de qualidade de vida", frisou.

O Plano Estadual de Resíduos Sólidos poderá ser implantado em Alagoas. As discussões são antigas, uma vez que a Política Nacional de Resíduos Sólidos já está prevista na Lei 12.305, de 02 de agosto de 2010, mas, com o avanço das discussões e a real implantação, será possível executar consórcios públicos, receber recursos federais para a realização da coleta seletiva e para a realização de obras como aterro sanitário, central de triagem, unidades de compostagem, estações de transbordo, entre outros.





ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELA CINTER

- ▶ **Engenharia**
Construção, drenagem e pavimentação.
- ▶ **Serviços**
Limpeza de terrenos, Limpeza urbana, Demolição, Escavação e Terraplenagem.
- ▶ **Locação**
Máquinas e equipamentos.



PÁ CARREGADEIRA



PRANCHA SEMI-REBOQUE

PREÇOS A PARTIR DE:

Retro 4x4.....	R\$ 59,90
Pá Mecânica.....	R\$ 99,90
Trator de Esteira 12 ton.....	R\$ 129,90
Escavadeira Hidráulica 22 ton.....	R\$ 139,90
Motoniveladora/Patrol Art.....	R\$ 129,90
Caçamba 6x4 12m3.....	R\$ 79,90

Flexibilidade no Pagamento

(82) 3356.1035 | 8890.5099 | sac@cinter-al.com.br | cinter-al.com.br
 Av. Governador Lamemha Filho, Nº 35 - Feitosa, Cep: 57043-000, Maceió/AL

Também possuímos outras máquinas.
 Para maiores informações, favor entrar em contato.

Instituto Arnon de Mello comemora 20 anos e lança livro sobre os mestres artesãos

Obra foi apresentada aos parceiros e patrocinadores

Instituído em 1995 pelo senador Fernando Collor, o Instituto Arnon de Mello (IAM) vem contribuindo ao longo de duas décadas com o desenvolvimento de Alagoas, especialmente com projetos culturais e educacionais no estado. Para comemorar os 20 anos da entidade, foi apresentada a segunda edição da obra literária "Fazer Popular – Mestres Artesãos das Alagoas", uma das publicações produzidas pelo IAM nos últimos anos.

"Esta obra foi mais um magnífico trabalho realizado por verdadeiros mestres do nosso estado, a exemplo dos professores Douglas Apratto Tenório, Cármem Lúcia Dantas, Cícero Péricles, Ivone dos Santos, Ricardo Lêdo, Celso Brandão, Wellington Charles e Vitor Paiva, sob a coordenação do diretor Comercial da Gazeta, Leonardo Simões", destacou o presidente do Instituto, professor Carlos Mendonça.

Segundo ele, novas atividades educacionais e culturais em vários municípios do estado estão sendo programadas para este ano de 2015. "Viver o dia a dia do Instituto Arnon de Mello é renovar a cada instante a satisfação pela vida, é revigorar as forças e realizar uma obra sem precedentes em favor do engrandecimento do acervo cultural sobre Alagoas e também em favor dos mais carentes", afirmou Carlos Mendonça.

Sobre o trabalho social desen-

volvido pela entidade, Carlos Mendonça destaca a preocupação em levar a todo o Estado projetos educacionais e culturais apresentando a sua biblioteca móvel, estruturada em um ônibus, dando oportunidade àqueles que não dispõem de um mínimo acervo bibliográfico. "O Expresso do Saber tem a sua presença muito exigida pela população por ser considerado da maior utilidade, especialmente para as crianças de primeiros ensinamentos. A alegria com que o ônibus é recebido em cada localidade, com grande vibração, é algo fantástico", completou o presidente do IAM. Responsável pelo acervo completo de todos os exemplares da Gazeta de Alagoas, desde o primeiro número, que data de 1934, o Instituto Arnon de Mello tem sido fonte de informação para estudiosos e pesquisadores, que se valem do arquivo do IAM para a realização de trabalhos de grande importância para Alagoas.

Carlos Mendonça lembra que graças ao apoio oferecido pelo diretor Executivo da OAM, Luis Amorim, e sob a supervisão do vice-presidente do IAM, Leonardo Simões, o Instituto tem conseguido realizar obras de grande importância, a exemplo da Enciclopédia dos Municípios, já na terceira edição, Alagoas Memorável, Mestres Artesãos, Alagoas Popular, Maceió Século XXI, Memórias Legislativas e Mulheres Alagoanas.



Carlos Mendonça

"Viver o dia a dia do Instituto Arnon de Mello, é renovar a cada instante a satisfação pela vida, é revigorar as forças"

"Também demos nossa contribuição para a educação com o Atlas Geográfico Mundial e agora com os fascículos do Enem, um projeto valioso em parceria com o Sistema Ari de Sá para quem pretende entrar no ensino superior", ressaltou.

O professor Carlos Mendonça destaca que o IAM foi uma ideia e realização pessoal do senador Fernando Collor, responsável direto pela sua manutenção. "O senador é um especial orientador e observador permanente das ações que o Instituto realiza", concluiu.

Por Patrícia Barros



FONTES
IMÓVEIS & CONDOMÍNIOS
Concretizando e Administrando Sonhos

MODELO DE AUTOGESTÃO COMPARTILHADA



Mais vantagens e redução de taxas para seu condomínio.

Associado:
SECOVI-AL
SINDICATO DA HABITAÇÃO

Rua Eng. Roberto Gonçalves de Menezes (antiga Rua da Praia), 71 - Centro
Entre em contato com a Fontes: (82) 3597.5650 - 5651.5652 - 9999.4024
email: pinheirofontes@fontesimoveis.com - www.fontesimoveis.com



Ao longo de mais de 30 anos o Sinduscon-AL vem dando sua contribuição para o desenvolvimento de Alagoas. Seja através das obras estruturantes, das moradias que são construídas ou participando das principais discussões sobre o fortalecimento do estado.

Agora, uma nova página começa a ser construída na história do nosso sindicato. Estamos intensificando ainda mais as nossas ações, afinal, a cadeia produtiva da construção é o grande motor de desenvolvimento de Alagoas.



SINDUSCON

SINDICATO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO
DO ESTADO DE ALAGOAS

Conselho de Arquitetura e Urbanismo é referência da categoria em Alagoas há mais de 3 anos

Instalado em Alagoas em 15 de dezembro de 2011, assim como em todo o país através da Lei federal 12.378/2010, o Conselho de Arquitetura e Urbanismo (CAU) tem em suas inúmeras funções orientar, disciplinar e fiscalizar o exercício da arquitetura e urbanismo; zelar pelo código de ética profissional e pugnar pela melhoria da profissão, tudo em benefício da sociedade. O CAU, a nível federal, tratou de fazer os normativos complementares exigidos pela Lei, dentre os quais destacam-se a Resolução 21, que trata das atribuições plenas dos arquitetos urbanistas, a Resolução 51, que trata das atribuições privativas, a Resolução sobre o Direto Autoral na arquitetura e urbanismo, a Resolução que instituiu o Código de Ética e Disciplina da profissão, dentre outras. A nível estadual, o Conselho, neste período, tratou da sua instalação, estruturação física através da aquisição de uma sede própria, no Empresarial Norcon.

De acordo com a presidente Tânia Gusmão, o CAU-AL tem feito um trabalho forte nas principais cidades do Estado, onde há emissão de RRT (Registro de Responsabilidade Técnica), com o objetivo de informar e prevenir infrações à legislação profissional, e num segundo momento, coibir o exercício ilegal da profissão. O CAU-AL possui 1.600 profissionais cadastrados e, desses, 1.100 ativos.

"Em 2013 e 2014, dentre as ações de fiscalização, fizemos visitas em prédios empresariais e detectamos a falta de responsáveis técnicos pelos projetos de arquitetura, de instalações e pela execução destes projetos, ou seja, pela obra. Este ano, buscamos aproximação com a Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Alagoas - Ademi-Al, no sentido de as construtoras exigirem o RRT do responsável técnico pelo projeto de reforma interna nos apartamentos, quando esta existir", informou.

O CAU-AL buscou também aproximação com o Sindicato da Habitação (Secovi-AL), visando uma parceria de interesse mútuo, no sentido de conscientizar os síndicos a evitarem ser penalizados por



Tânia Gusmão - Presidente do CAU/AL

A parceria com o Secovi-AL vai ajudar os síndicos a exigirem os registros de responsabilidade técnica pelos projetos"

problemas decorrentes de obras de reforma realizadas no interior dos apartamentos. Como lembra o conselheiro federal da instituição, arquiteto Heitor Maia, obras realizadas na parte interna de imóveis necessitam de RRT/CAU do autor/responsável pelo projeto de arquitetura, RRT/CAU ou ART/CREA para os projetos complementares de instalações e pela execução da obra de reforma. "Os síndicos precisam cobrar dos proprietários que desejem fazer reformas em seus apartamentos, os registros dos profissionais responsáveis, pois dessa maneira, evitam responder civil e criminalmente, caso haja algum problema com danos a terceiros", complementou Heitor Maia.

Segundo ele, a parceria com o Secovi vai ajudar os síndicos a exigirem os registros de responsabilidade técnica pelos projetos e pela obra, evitando riscos principalmente em prédios mais antigos que podem não comportar alterações de sobrecarga estrutural sem análise prévia. O conselho está apto a receber denúncias dos síndicos de todo o Estado, caso tomem conhecimento de possíveis obras sem o devido registro. Podem ser feitas pelo site www.cau.org.br ou pelo telefone 3313-3506.



ALSEG

(82) 21 22.8270

EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL



PARA ALUGAR SEM PERDER TEMPO, DEIXE SEU IMÓVEL COM A ZAMPIERI.

SIX dbp

AQUI É MAIS RÁPIDO:

Seu imóvel é visto pelos leitores do maior jornal de Maceió, nas redes sociais, em nosso site e por clientes de 14 imobiliárias conveniadas nos principais estados.

AQUI É MAIS FÁCIL E SEGURO:

Você conta com o Aluguel Garantido, suporte jurídico e tecnológico, equipe especializada e avaliação do cadastro do locatário pelo Score Serasa Experian.



 82. 8833 - 0070

 82. 2121 - 6000

 www.zampieri.com.vc

 /zampieri.imov

 /zampieriimoveis

 @zampieriimoveis



“Nossa gasolina é a motivação”

Empresário conta como seu grupo desbrava trilhas radicais em quadriciclos

Cruzar as estradas e encarar trilhas em um veículo ainda pouco convencional. Essa é uma das paixões de empresários amantes de aventura. Os quadriciclos ou UVTs, uma espécie de buggy ultramoderno guiado por volante com assentos paralelos, são semelhantes a um carro, o que atrai cada vez mais a classe masculina e as mulheres, ainda em número menor, e faz com que seus usuários invistam nas novas marcas e modelos que vão dos mais simples aos mais modernos e com grande capacidade de velocidade e interatividade. A atividade, aos poucos, está ganhando mais adeptos, muitos deles em consequência da grande variedade de produtos do gênero no mercado, o que reflete em novas competições e passeios que ajudam a difundir cada vez mais esse novo conceito de off-road em quatro rodas.

A história da norte-americana Polaris é bem interessante e mostra a origem de veículos diferenciados refletindo a procura pelos quadriciclos, tanto pela paixão por aventura como também pela necessidade de veículos que atendam a locomoção em lugares pouco convencionais. Há muito tempo, no extremo norte dos Estados Unidos, a grande dificuldade dos fazendeiros e da população local era conseguir se locomover por áreas cobertas por

neve e terrenos acidentados. Nesse contexto, uma equipe da Polaris, que até então fabricava apenas implementos e máquinas agrícolas, decidiu criar estratégias para facilitar o transporte dessas pessoas e, em 1955, desenvolveu o primeiro Polaris snowmobile, um veículo traçado por esteiras e direcionado por esquis que finalmente supriam as demandas locais de locomoção de maneira eficaz. O que a princípio parecia apenas mais um equipa-



mento que otimizava o trabalho dos fazendeiros locais, logo se tornou prioridade nas mentes de todos da empresa, que passaram a focar na fabricação de máquinas melhores e mais rápidas. Meio século se passou desde essa aquisição e, ainda hoje, a Polaris mantém a mesma motivação.

Os quadriciclos Can-Am e Sea-Doo elevaram ainda mais o nível com o lançamento da linha 2006 e a BRP muda seu foco para o mercado



de entusiastas de ATV, oferecendo um nível mais elevado de manobrabilidade, potência e desempenho.

Em maio do mesmo ano, os quadriciclos Bombardier tornam-se Can-Am e a BRP lança sua linha de veículos todo terreno de 2007 e redefine sua marca no segmento de quadriciclos para Can-Am. O nome Can-Am recaptura o espírito do desempenho inigualável, manobrabilidade superior e design avançado da BRP que são únicos no setor. Em 2010 a BRP completa seu segmento fora de estrada com o veículo side by side Commander Can-Am. A linha de cinco modelos com duas opções de motor cumpre a promessa de design de ponta, inovação significativa e foco em conveniência, máximo valor e maior usabilidade para o consumidor, feita pela Can-Am.

A experiência do empresário Leandro Ibagy, de Santa Catarina, idealiz

natura em muito se assemelha aos desafios que trilhamos na nossa vida pessoal e na labuta profissional. Temos que estabelecer regras, dinâmicas e metas e convocarmos a disciplina e o respeito mútuos, assim como agir de forma solidária e estratégica”, conta o empresário .

Fundamental mesmo é manter o bom humor para que saboreiem cada conquista adquirida, como lembra Leandro. “Na trilha, os equipamentos quebram, os pneus furam, alguém pode descumprir ou esquecer algum combinado e isto pode gerar inúmeros transtornos na atividade. Contudo, as adversidades passam, quando preservamos o equilíbrio e a capacidade de superação. A nossa gasolina é a motivação, é percebermos que foi um dia longo repleto de dificuldades, mas que todos chegaram bem ao destino traçado”, conta Leandro, que comemora também a chegada da hora do vinho.



zador do grupo Rotas & Rodas, é de reunir periodicamente um grupo de empresários amigos e aventureiros para encontros e trilhas. Segundo ele, a ideia surgiu pela necessidade que tinham de compartilhar do mesmo espírito de aventura. “A equipe é muito homogênea e encontrar-se junto ao desafio e a natureza são fatores que têm mobilizado a manutenção do grupo de amigos. A cada novo encontro, saímos mais fortalecidos na nossa relação de amizade. Na verdade, uma expedição desta

“Temos que estabelecer regras, dinâmicas e metas e convocarmos a disciplina e o respeito mútuos, assim como agir de forma solidária e estratégica”

Leandro Ibagy - empresário de Santa Catarina, idealizador do grupo Rotas & Rodas



GRUPO
PROLSEG



A Prolseg, empresa especializada em segurança patrimonial, apresenta-se aos seus clientes como nova opção para administrar condomínios. Com experiência e know how adquiridos ao longo dos anos, a Prolseg se posiciona em um segmento crescente e em constante aperfeiçoamento.

Alguns de nossos serviços:

ASSESSORIA ADMINISTRATIVA
CONDOMINIAL;

ASSESSORIA DE RECURSOS
HUMANOS;

ASSESSORIA FINANCEIRA;

Empresas do grupo:



PROLSEG
ADMINISTRADORA DE CONDOMÍNIOS



PROLSEG
SEGURANÇA E CONFORTO

adm@grupoprolseg.com.br

Rua Dr. Albino Magalhães, 94, Farol

@PROLSEG /PROLSEG

82 | 3033.8000 | 9995.9509 | 8818.2595



Cláudia Lucia Ludgero Dos Santos
claudialudgero@hotmail.com

1) Sr. Inaldo Dantas, a síndica, em um comunicado, solicitou aos condôminos que desconsiderasse, ou seja, que devolvesse o recibo de pagamento referente ao mês de fevereiro do ano de 2015, porque havia tido um reajuste do valor do condomínio, aprovado em Assembleia Geral Ordinária realizada em 30/01/2015. A minha dúvida, é, a conduta da síndica de mandar recolher o recibo do condomínio competência fevereiro de 2015 no valor anterior é legal?

RESPOSTA: Se este recibo foi confeccionado erradamente, não vejo problema que a síndica mande recolher e confeccionar outro conforme decisão da assembleia. Se foi isso que ocorreu, ela agiu corretamente.

2) É legal que os condôminos paguem o valor do condomínio com aumento referente ao mês de fevereiro/2015, porque fora aprovado em assembleia geral ordinária, ou é legal os condôminos pagar o condomínio com aumento no mês subsequente?

RESPOSTA: Depende do que foi aprovado. Deve-se consultar a ata da assembleia para ver a partir de quando o novo valor passa a vigorar.

Gelma Souza Nascimento
E-mail - gelmasouza@hotmail.com
Maceió-AL

1) Prezado sr. Inaldo Dantas, após assistir sua última palestra em Maceió, promovida pelo SECOVI /AL, fiquei com algumas dúvidas e não tive como esclarecê-las durante o evento:

O prédio onde residio fez 03 (três) anos e foi comentado na palestra, sobre a necessidade de manutenção preventiva na fachada sob pena de perda da garantia. Quais os itens que devem ser revisados nessa manutenção? E qual a responsabilidade

do síndico se, após apresentar o orçamento da manutenção em assembleia, não haver aprovação dos condôminos?

RESPOSTA: Que pena que vc não teve como esclarecer as dúvidas na palestra do Secovi-AL. Mas nunca é tarde para um novo contato, o que passamos a fazer agora. Os termos para que se preserve a garantia devem está no Manual do Proprietário entregue pela construtora. Porém, basicamente é realizar a limpeza da fachada e reaplicação de impermeabilizantes, com empresas especializadas e com a devida ART/CREA. Quanto à responsabilidade do síndico em não ser aprovado o serviço, deve ele deixar muito bem registrado em ata a recusa dos condôminos, responsabilizando-os pelos prejuízos porventura ocorridos futuramente.

2) o parquinho do nosso prédio foi entregue pela construtora junto com os demais itens do prédio há três (03) anos, porém, os brinquedos não possuem certificado do INMETRO, nem o piso é adequado para o local (cerâmica igual o das demais áreas comuns). E para piorar a situação, a gestão anterior adquiriu um pula-pula que, acrescentado ao local, comprometeu o espaço mínimo (1,30m) exigido entre os brinquedos. O que devo fazer como síndica? Exigir da construtora os certificados, a manutenção e a adequação das regras? Ou já perdemos a garantia e devemos fazer por nossa conta?

RESPOSTA: Estes equipamentos, a princípio, têm garantia de um ano, mas, se a construtora não cumpriu o que determina no memorial de incorporação (neste memorial deve ser detalhado tudo o que for ser empregado, aplicado e/ou construído no empreendimento), ainda cabe reclamar pela má prestação dos serviços contratados.

Adriano Inácio Ferreira
E-mail: adrianoif@uol.com.br
São Paulo/SP

Prezado senhor, sou arquiteto e tenho encontrado interesse na questão do rateio das despesas de um condomínio residencial. Entendo que o rateio pela fração ideal é adotado no momento de construção do edifício.

RESPOSTA: Não, o critério de rateio é definido no momento do registro da Convenção em Cartório de Imóveis. E quanto ao rateio no momento da construção do edifício, isso é questão a ser tratada de quando a obra é custeada pelos condôminos.

Celso Monteiro Rocha
E-mail: rmcelso@yahoo.com.br

Sr. Inaldo Dantas, gostaria primeiramente de agradecer pelo seu empenho dedicado a todos os leitores que buscam informações através de seu e-mail. Estou com um pequeno probleminha em nosso condomínio para aprovar um aumento na taxa do condomínio e gostaria de saber qual é o quórum previsto em lei, principalmente para a aprovação do aumento e se com apenas quatro moradores presentes à reunião, ou seja, na assembleia extraordinária, e mais quatro que não puderam comparecer mas que aprovam o aumento é possível legalmente efetivar esse aumento na taxa. Pois nosso condomínio é formado por 12 apartamentos, isto é, 12 representantes legais, mas só compareceram quatro e os outros quatro declararam concordar com o aumento.

Resposta: Celso, será sempre um prazer para nós poder ajudar. Com relação a sua pergunta, não existe quórum mínimo para se aprovar reajuste da taxa ordinária de condomínio. Assim, da forma como foi feito, está dentro da lei.

Dúvidas? Pergunte ao Inaldo Dantas: Inaldo.dantas@globo.com



SUGESTÃO DE LEITURA: Condomínio ao alcance de todos

A lei do Condomínio
Modelos de Atas
O Novo Código Civil
Convenção Atualizada e **muito mais...**

Vendas na sede da Secovi-AL
Rua Batista Acioli, 37 - Jaraguá
Fone: 82 3221-7088
Valor: R\$ 25,00

ELIMINE AS PRAGAS COM A MAIOR EMPRESA DO PAÍS

Realizamos:

-  **Desinsetização**
-  **Desratização**
-  **Descupinização**
-  **Limpeza e desinfecção de caixa d'água**

Orçamento técnico sem compromisso



Empresa licenciada na Vigilância Sanitária, ANVISA, CREA, Inscrição Municipal, Licença Ambiental, ADEAL e IBAMA. Atendimento residencial e empresarial. Preços competitivos!

(82) 3231-6950 | maceio@grupoastral.com.br

 **ASTRAL**
Saúde Ambiental
Líder em controle de pragas

Oferecemos Mão-de-obra especializada em diversos serviços e profissionais altamente qualificados.


seu patrimônio em boas mãos

Telefonista
Recepcionista
Office-Boy
Jardineiro
Agente de portaria
Agente patrimonial
Agente de limpeza
Zeladores
Auxiliar de serviços gerais
Encarregado de manutenção
Encarregado de turma

Contrate a Servlimp e ganhe uma limpeza de fachada em seu condomínio




23 Anos



www.servlimp.com

Rua José Pontes de Magalhães, nº 70 - Jatiúca Trade Residence JTR - Edifício Itália, Sala 503, CEP: 57.036-250
Maceió - AL, Tel.: 82 3337.1698 / 82 99194-8494 e-mail: comercialmco@servlimpe.com.br

 **servlimp administradora de condominio**

 **@servlimp_maceio**



PERNAMBUCO REALIZA A MAIOR FEIRA DE CONDOMÍNIOS DO BRASIL

Desse evento sua empresa não vai poder ficar de fora

As capitais do nordeste vêm vivenciando um crescimento econômico acima da média das demais regiões do Brasil. Recife é uma dessas realidades e esse momento não pode deixar de ser aproveitado. A quantidade de obras é visível, o crescimento do poder aquisitivo da população também. E neste reflexo, os condomínios, que ultrapassam o número de 50 mil só na região nordeste, continuam sendo um segmento que abre oportunidades, tanto na área de serviços como de comércio, de um modo geral.

E é neste excelente quadro econômico que estará sendo realizada a 7ª edição da FESÍNDICO – FEIRA DE CONDOMÍNIOS DO NORDESTE. Com público alvo focado nos mais

de 50 mil síndicos, que têm poder de decisão e de compra, cujo mercado movimenta só na grande Recife, com os seus cerca de 15 mil condomínios, aproximadamente 25 milhões de reais mensalmente. É um público com real poder de compra, que compra sempre, e o que é mais importante, compra por que necessita.

Por esta razão, a FESÍNDICO – FEIRA DE CONDOMÍNIOS DO NORDESTE, em sua 7ª edição, é a oportunidade de aproximar o consumidor - o síndico, ao mercado, crescente e exigente, fazendo com que todos possam ver e mostrar que um novo tempo está chegando, aliás, de um mercado que está sempre em evolução.

Palestras • Exposições • Entretenimento • Brindes

7ª FESÍNDICO

Feira de Condomínios do Nordeste

25 e 26 de setembro de 2015

Centro de Convenções de Pernambuco



REALIZAÇÃO



Revista **Condomínio**

PATROCINADORES



PREDIART
Engenharia Ltda



E.N. BATISTA



Betonpoxi
EDIFICAÇÕES

Informações ligue
para o telefone

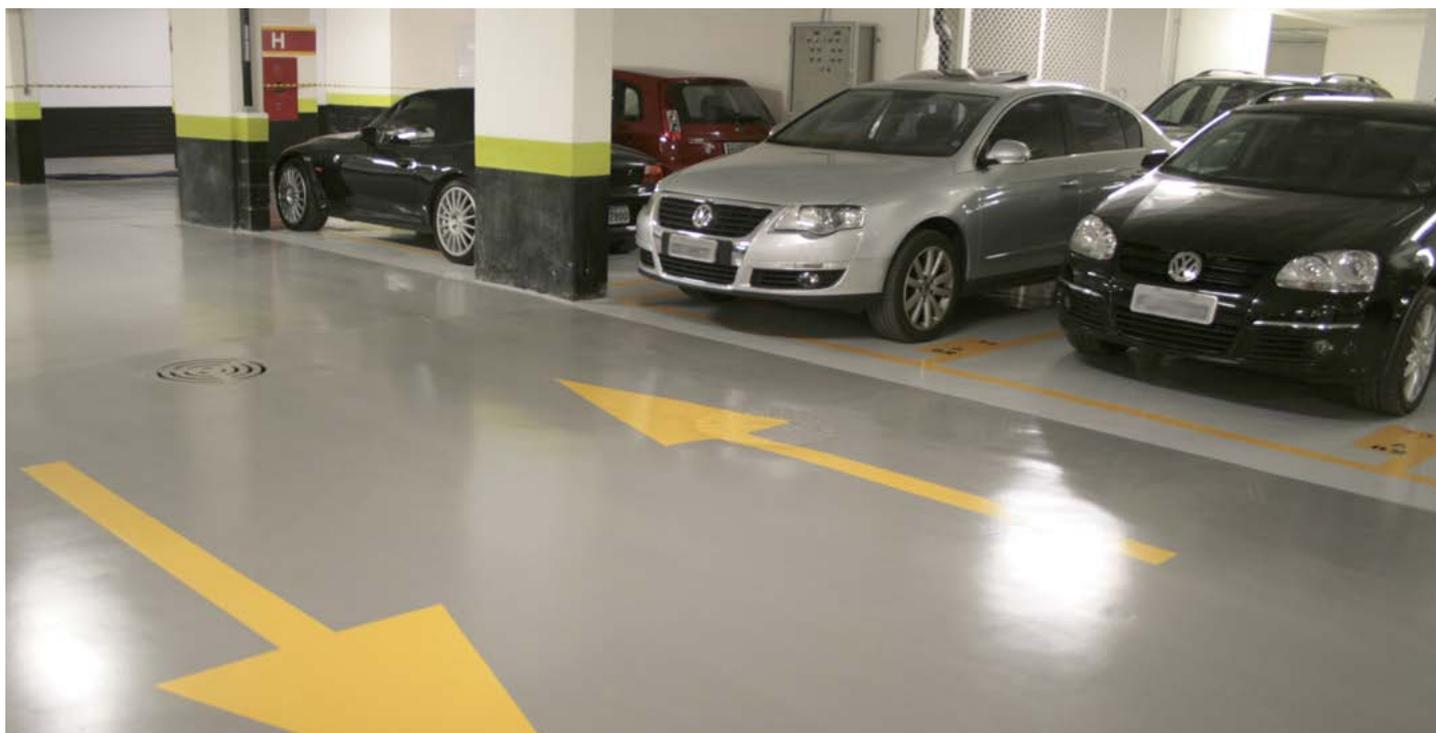
81 3221.9083
silvio@revistacondominio.com.br
81 9 8707.7647

Em Alagoas:
82 3342.6000
9 9964.0006

comercial@revistacondominio-al.com.br
www.fesindico.com.br

Pode, não pode

Saiba como utilizar a garagem de maneira correta



Nada mais incômodo do que viver num ambiente onde não se sabe ao certo o que é que se pode e o que é que não se pode fazer.

É assim, mais ou menos, que ocorre na maioria dos condomínios desse nosso Brasil a dentro. E a partir de hoje, vamos “polemizar” o assunto, contrariando o ponto de vista de muitos, mas, como sempre, amparados na lei (desculpe, mas é o nosso costume).

E hoje começo por um dos pontos que mais geram polêmicas dentro de um condomínio:

A GARAGEM

Apesar de muitos acharem que, por ser de sua propriedade (isso é um grande equívoco), a garagem pode ser utilizada da forma que bem entender.

Ocorre que, as vagas de garagem são tratadas em sua grande

maioria como propriedade comum de uso privativo, ou seja, ela é área comum, porém, (direito de) uso exclusivo. Portanto, não se pode dizer que se é dono da garagem e sim, que tem direito de utilizar aquele espaço, dentro das normas internas de cada condomínio.

Sendo assim, vamos lá:

O QUE PODE:

Utilizá-la de acordo com suas dimensões e nela estacionar seu veículo, desde que caiba.

É a convenção de cada condomínio quem determina a quantidade de vagas pelo qual cada condômino tem o direito de gozar. Não é porque naquele espaço caiba mais de um veículo (naquele jeitinho do “estica e puxa”), que se poderá ali estacionar mais de um veículo. As demarcações existem para que sejam impostos os limites de uso de cada um.

O QUE NÃO PODE:

Alugar, ceder ou vendê-la a estranhos ao condomínio (salvo disposição em contrário na convenção).

Como já falei acima, não existe a propriedade da garagem e sim, o direito de uso sobre ela. Alugar, vender, etc., tal direito a pessoas estranhas ao condomínio, não se recomenda permitir. As convenções devem disciplinar este item.

O QUE PODE:

Realizar pequenos serviços de manutenção desde que limitado ao espaço reservado.

A troca de um pneu furado, uma pequena faxina no interior do veículo ou um serviço de pequena complexidade, podem ser realizados na garagem, desde que não se espalhe para as outras vagas, com a colocação de ferramentas, por exemplo.

O QUE NÃO PODE:

Transformar a vaga em espécie de oficinas, com a realização de serviços de longa duração ou de complexidade.

As vagas são para uso exclusivo de guarda dos veículos. Utilizá-las para a realização de serviços mecânicos, vai de encontro a regra de que o condomínio, por ser de caráter estritamente residencial, ali se possa realizar atividades profissionais. Se o veículo necessita da realização de serviços demorados, devem ser rebocados até uma oficina mecânica.

O QUE PODE:

Em dia de mudança, deixar, por pequenos períodos, móveis ou caixas, desde que não invada a área destinada aos outros apartamentos.

Apesar do uso da garagem ser estritamente para a guarda de veículos, ali deve-se tolerar a per-

manência (por curtíssimos prazos de tempo) de móveis ou objetos de grande valor, desde que seja de forma transitória entre o apartamento e o caminhão de mudanças.

O QUE NÃO PODE:

Utilizar a vaga de veículos para a guarda de objetos, móveis, utensílios, etc., mesmo que em seu espaço privativo.

As vagas de garagem, por mais que se alegue de que “me pertence” e nela “faço o que eu quero”, não podem ser utilizadas para a guarda de móveis (montagem também segue essa regra), de pneus, entulhos, etc. Ali se permite unicamente a guarda de veículos.

O QUE PODE:

Estacionar lanchas, barcos, jets, etc., desde que não causem transtornos ou impeçam a mano-

bra de outros veículos. Lanchas, barcos, etc., podem sim, perfeitamente, serem guardados nas vagas de garagem, desde que obedeçam a mesma regra aplicada ao veículos, ou seja, que não ultrapassem os limites de demarcação e que não se executem serviços de manutenção neles.

O QUE NÃO PODE:

Estacionar qualquer veículo cujo tamanho ultrapasse suas demarcações, mesmo que tenha o condômino, o direito a uma vaga de garagem. Não é pelo fato de que “meu carro é grande” que terei o direito de estacioná-lo fora dos limites do qual tenho direito. Se o carro (uma van, por exemplo), não cabe na garagem destinada ao condômino, ele não deve entrar com este veículo na área destinada a garagem.

DELLAS
ADMINISTRADORA DE CONDOMÍNIOS

Rua Dr Procópio Junior - 535, Jatiúca, Maceió/AL - CEP: 57.036-150 Tel: 55 (82) 3355-9091
e-mail:comercial@dellascondominios.com.br - www.dellascondominios.com.br

Seguro para condomínios é obrigatório

Por lei, condomínios precisam garantir a proteção do patrimônio comum dos proprietários por meio da construção de apólices

Seja comercial ou residencial, muitos são os prejuízos que um condomínio pode ter em função de estragos provocados por intempéries como chuvas de granizo, incêndios, explosões, raios, desabamentos, vendavais, quebra de vidros e outras situações. Por esse motivo, a existência de um seguro é obrigatória para os condomínios e os síndicos são os responsáveis por sua contratação, que deve ser feita anualmente, conforme previsto pelo Código Civil Brasileiro. Além de garantir a contratação do seguro, o síndico também deve se atentar às cláusulas da apólice, pois, como se sabe, quanto maior a cobertura, maior a segurança. Justamente por proteger o patrimônio de muitas pessoas, o seguro para condomínios é de extrema importância. Para explicar as principais características desse tipo de seguro entrevistamos Luciano Cardoso, superintendente regional da AD Corretora de Seguros, que ressalta a necessidade da contratação do seguro e aponta quais as coberturas existentes (básica e adicionais). Confira:

- Qual a necessidade de contratar os seguros?

Além de ser exigência legal, a contratação do seguro protege o bem comum dos proprietários e a Responsabilidade Civil do síndico e do próprio condomínio.

- Quando os seguros são contratados, quem fica responsável pelo pagamento? Em caso de sinistros, quem deve acionar o seguro?

A contratação dos seguros pode ser de responsabilidade do síndico ou da administradora. Na maioria das vezes quem aciona é o próprio síndico.

- Quais os tipos de seguros que podem ser contratados por síndicos e administradoras para os condomínios?

Podem ser contratados os seguros patrimoniais, com o objetivo de proteger o patrimônio comum, ou seja, garantir proteção contra danos ou prejuízos às edificações do condomínio. Dentro dessa apólice são agregadas as coberturas de Responsabilidade Civil Síndico e Condomínio. O Seguro Condomínio oferece coberturas para proteger o condomínio, seu condôminos, funcionários e síndicos. Simples de contratar, este produto é desenvolvido para condomínios verticais, residenciais, comerciais, mistos, escritórios e/ou consultórios, flat e apart-hotéis, bem como condomínios residenciais horizontais. Além das coberturas tradicionais, também é possível optar, em casos de emergência,

por serviço de Assistência 24 horas, como chaveiro, segurança e vigilante, eletricista e limpeza de caixa d'água, de acordo com as condições de cada seguradora. Atualmente, o Seguro Condomínio opera com duas modalidades: condomínio simples e condomínio amplo, sendo:

Condomínio Simples:

Cobertura básica: incêndio, queda de raio, explosão, fumaça e queda de aeronaves

Condomínio Amplo:

Cobertura básica Ampla: Incêndio, Queda de Raio, Explosão, Queda de Aeronave, Fumaça, Alagamento, Danos Elétricos, Derrame de água ou outra Substância Líquida de Instalações de Chuveiros Automáticos (Sprinklers), Desmoronamento, Equipamentos Eletrônicos, Equipamentos Móveis e Estacionários, Impacto de Veículos, Quebra de Máquinas, Quebra de Vidros e Anúncios Luminosos, Roubo de Bens do Condomínio, Tumulto, Greve ou Lock-out, Vazamento de Tanques e Tubulações, Vendaval, Ciclone, Furacão, Tornado e Granizo e demais eventos que possam causar perdas ou danos materiais.

No entanto, além da cobertura básica, coberturas adicionais também podem ser contratadas, como:

- Acidentes Pessoais Funcionários (Morte Acidental e IPA);
- Auxílio Funeral;
- Despesas fixas;
- Lucros Cessantes;
- Responsabilidade Civil – Condomínio;
- Responsabilidade Civil – Danos Morais;
- Responsabilidade Civil – Empregador;
- Responsabilidade Civil – Guarda de Veículos de Terceiros – Compreensiva;
- Responsabilidade Civil – Guarda de Veículos de Terceiros – Parcial;
- Responsabilidade Civil – Portões Automáticos;
- Responsabilidade Civil – Síndico;
- Roubo e/ou Furto Qualificado de Valores do Condomínio em Mãos de Portadores;
- Roubo e/ou Furto Qualificado de Valores do Condomínio no Interior do Estabelecimento;
- Vida em Grupo – Funcionários do Condomínio (Morte e IPA);
- Vida em Grupo – Funcionários do Condomínio (Morte, IPA e IPDF);
- Perda/Pagamento de Aluguel para Condôminos;
- Responsabilidade Civil para Condôminos;
- Roubo e/ou Furto Qualificado para os Bens de Condôminos.



Oferecemos aos seus colaboradores mais saúde, segurança e um melhor ambiente de trabalho, evitando desperdício de recursos financeiros e humanos.



NOSSOS SERVIÇOS

- GESTÃO EM SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO

- TREINAMENTOS DE SEGURANÇA DO TRABALHO COM BASE NAS NORMAS REGULAMENTADORAS - NR'S E NBR'S;

- ELABORAÇÃO DE DOCUMENTOS COM BASE NAS NORMAS REGULAMENTADORAS - NRS E NBR'S;

- EQUIPE DE PROFISSIONAIS DE RESGATE EM ALTURA E ESPAÇO CONFINADO;

- PROJETO CONTRA INCÊNDIO E PÂNICO;

- INVENTÁRIO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS;

- LAUDO DE ATERRAMENTO;

- ALUGUÉIS DE EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA DO TRABALHO;

Rua Joaquim Nabuco, 53
Farol, CEP 57051-410
82 3221- 4249 / Maceió/AL

www.soma-ne.com.br



Grandes oportunidades



Com você, onde seu sonho estiver



Ponta Verde
2121-6000

www.zampieriimoveis.com.br

Aluga  3029-9006

Barro Duro
Ref:70025.001
R\$ 2.000,00

Excelente ponto comercial, 06 salas grandes, 03 WCs, cozinha, ampla área de serviço, 03 vagas de garagem, com rampa de acesso para cadeirante...



Ponta Verde
Ref:00078.008

R\$ 2.300,00
EDF. CARINA, Excelente apartamento 03 quartos com armários, 02 WCs, sala de estar/jantar, cozinha com armários e área de serviço, varanda, DCE, 02 vagas de garagens.



R\$ 150,00(diária)
EDF.TENERIFE - BEIRA MAR, Studio em frente às piscinas naturais de Pajuçara. Totalmente MOBILIADO. Apartamento com TV À CABO e INTERNET COM WIFI.



Ponta Verde
Ref:00998.001

R\$ 1.500,00
EDF. CASSIS, Excelente apartamento 03 quartos, sendo 01 suíte, sala para 02 ambientes, copa/cozinha, DCE, 01 varanda, 02 vagas de garagens.



Centro
Ref:01390.004

R\$ 2.750,00
TERRA BRASILIS CORPORATE - Primeira Locação - Excelente loja comercial no centro da cidade à BEIRA MAR.



Jatiúca
Ref:01680.001

R\$ 2.000,00
EDF. JTR. AUSTRÁLIA, Excelente apartamento 01 quarto e sala, cozinha e 01 WC. Prédio com ampla estrutura de lazer...



Ipioca
Ref:00156.014

R\$ 2.500,00
COND. JEUNNE VILLE - IPIOCA, 05 quartos, sendo 03 suítes, salas de estar e jantar, área de lazer completa com piscina, sauna, sala de jogos, churrasqueira, fogão



Poço
Ref:01682.001

R\$ 2.400,00
EDF. BRUNO PERRELI, Excelente apartamento 03 quartos, sendo 01 suíte, ampla sala, cozinha com área de serviço, 01 vaga de garagem. Totalmente Mobiliado...



Ipioca
Ref:00156.009

R\$ 600,00 (diária)
CASA BEIRA MAR - COND. JEUNNE VILLE - IPIOCA, 04 quartos, 03 WCs, sala de estar e jantar, copa e cozinha com área de serviço, despensa, DCE, 03 amplas varandas...



Gruta de Lourdes
Ref:01817.002

R\$ 1.500,00
RES. VARANDAS DO HORTO, Excelente apartamento 03 quartos, sendo 01 suíte, 02 WCs, sala de estar/jantar, cozinha com área de serviço, 01 varanda...



Pajuçara
Ref:01809.002

R\$ 1.500,00
EDF. GALÉS DE PAJUÇARA, Excelente apartamento 02 quartos com armários, sendo 01 suíte, sala de estar/jantar, cozinha com armários e área de serviço...



Ponta Verde
Ref:01862.001

R\$ 1.900,00
EDF. PIAZZA SAN MARCO, Excelente apartamento 03 quartos sendo 02 suítes e 01 reversível todos com armários e split, 01 WC Social, sala de estar...



Ponta Verde
Ref:01882.001

R\$ 3.200,00
EDF. RODRIGO CAMELO, Excelente apartamento 03 suítes, 04 WCs, 01 lavabo, sala de estar e jantar, ampla varanda, copa/cozinha com área de serviço, DCE, 04 vagas de garagens.



Ponta Verde
Ref:01878.001

R\$ 2.400,00
EDF. RAVELLO, Excelente apartamento 03 suítes, cozinha com área de serviço, despensa, DCE, sala de estar/jantar, varanda panorâmica, 03 vagas de garagens.



Gruta de Lourdes
Ref:50219.006

R\$ 3.000,00
GALERIA ESPAÇO GRUTA, Excelente Loja Comercial no térreo medindo 106,34 M² com 02 WCs, em rua de grande fluxo.



Consultor Online
Zampieri
Fale com nossos consultores



www.zampieriimoveis.com.br
www.facebook.com/zampieri.imov



Ponta Verde
2121-6000



Com você, onde seu sonho estiver

Crianças em férias

Planejamento faz a diferença e pode ser sinônimo de diversão e tranquilidade



Quando chega da escola, à tarde, a menina ouve logo o chamado das amigas. Os pedidos são para que Júlia Queiroz, de 4 anos, volte rápido para aproveitar as últimas horas do dia, brincando no parquinho. Com julho começando, o balanço, o escorrega, a piscina e o campinho não vão ter sossego, e a brincadeira, que se limitava apenas à noite, agora é o dia todo e todos os dias. Acontece no condomínio em que a Júlia mora com os pais, a consultora Aline Queiroz, 30, e o administrador Roberto Júnior, 31, e se repete na maioria dos prédios, com ou sem área de lazer.

“Não tem jeito, nessa época aumenta o número de crianças brincando e quanto mais criança mais felicidade”, conta a mãe de Júlia. A alegria dos pequenos, porém, tem dois lados. Para a vice-presidente de condomínios do Sindicato da Habitação do Ceará (Secovi), Lilian Alves, nas férias, é preciso ainda mais jogo de cintura. “É preciso que os pais tenham cuidados redobrados com a segurança e que os síndicos criem o hábito de conversar com as crianças. Tem sempre algumas convidadas e todos devem cumprir as regras do condomínio”, conta.

As férias chegam e nem sempre coincidem com o período de folga dos pais, então, os condomínios se enchem de crianças com energia para gastar. É nessa hora que entra o planejamento. Para o coordenador do Centro de Estudo sobre Ludicidade e Lazer (Celula)

da Universidade Federal do Ceará (UFC), professor Marcos Teodorico, as férias devem ser um período em que os pais devem se aproximar ao máximo dos filhos.

O professor sugere que a família reúna-se, planeje e agende atividades que possam ser curtidas por todos, atendendo aos interesses e horários dos membros. “A criança sempre deve ser a protagonista. E é interessante se informar sobre a programação cultural - levar a parques, a espaços qualificados na cidade, ir andar de bicicleta, ir à praia, fazer caminhadas, piqueniques”, propõe o professor, destacando que sempre há atividades de baixos custos.

Em casa

Quando a brincadeira é para ser feita em casa, o espaço limitado não é fator determinante quando se coloca a imaginação para trabalhar. Teodorico recomenda que, nos expedientes livres de cada pai e nos fins de semana, o contato com os filhos seja intenso.

“Dá para contar história; brincar com jogos de tabuleiro; pegar um barbante criar uma teia na varanda, brincar de espião e fazer de conta que os barbantes são raios-laser; ir para cozinha e ensinar a fazer gelatina, picolé”, enumera a infinidade de brincadeiras que se pode realizar.

O professor ainda sugere que as atividades de casa, como arrumar o guarda-roupas, por exemplo, sejam estimuladas de forma lúdica, como criar um novo padrão de organização.

Se a brincadeira vai para as áreas comuns de lazer dos condomínios, é válido que os pais se reúnam e criem rodízios. Assim, os rebentos terão sempre algum adulto por perto. A convivência com outras crianças e de diferentes idades é instigada pelo coordenador, que entende a criança como ser social que precisa interagir com a pluralidade de pensamentos, culturas, religiões, conceitos de ética e de moralidade.

Fonte: <http://www.opovo.com.br/>

SEM
QUERER
JÁ LEU!



ANUNCIE
AQUI!

LIGUE HOJE MESMO:

(82) 3342.6000

(82) 99664.0006

comercial@revistacondominio-al.com.br

Gás canalizado chega ao interior do Estado e já atinge 38 mil domicílios em Maceió

Espaçamento, segurança, conforto, comodidade e serviço contínuo. Essas são algumas das vantagens que os usuários dos 38 mil domicílios de gás canalizado em Maceió obtêm ao adquirir o serviço e o que faz com que o mercado imobiliário esteja atrelado ao desenvolvimento da Algás, no atendimento do gás natural.

Segundo o diretor-presidente da entidade, Arnóbio Cavalcanti, a interiorização do gás em Alagoas é uma discussão antiga no Estado e colocada em prática com a instalação do gasoduto em Arapiraca. "Quando assumimos, um dos itens tratados foi agilizar o processo de interiorização e, hoje, Arapiraca e Penedo contam com o gás comprimido, São Miguel dos Campos com um citygate e o GNV em outras cidades, inclusive em Palmeira dos Índios".

A exploração continua sendo da Petrobrás, mas a distribuição do gás cabe a cada estado. A partir daí, foram constituídas as companhias estaduais de gás, que são de distribuição. Esse segmento entrou inicialmente em Maceió e hoje a capital conta com 24 postos de gás veicular, sem falar nos domicílios que são atendidos pelo gás natural, o que mostra que a cultura do uso desse meio está sendo bem trabalhada.

"Acho um mercado importante. Alagoas tem o melhor posicionamento em termo de companhia de gás para o segmento domiciliar do país e é a que melhor se posiciona entre as companhias nesse atendimento. O problema é que Maceió ainda concentra hoje 1/3 da população de Alagoas e 40% do PIB do Estado, mas precisávamos da interiorização para o desenvolvimento".

A perspectiva da empresa para os próximos anos é, segundo Arnóbio, também levar o gás canalizado para Arapiraca uma vez que o comprimido já chegou. E lembra que, das regiões do Nordeste, o Agreste de Alagoas é o que tem maior dinâmica econômica e está capitaneado por Arapiraca, ampliando seu alcance a um raio de 80 kms, e tornando-se competitivo. "Com o gasoduto de Arapiraca iremos atender os municípios do Sertão, da Bacia Leiteira, chegar em Delmiro Gouveia, ou seja, dar uma dinâmica, sem precisar falar de Craíbas com a mineração.



Arnóbio Cavalcanti

Levaremos o gás para o APL imobiliário do Estado e, mais do que nunca, acompanhar a dinâmica imobiliária do município de Arapiraca, uma das cidades que mais cresce no setor".

De acordo com o presidente da Algás, as obras do gasoduto têm previsão para serem iniciadas em outubro ou tão logo seja concluído o processo licitatório "Já queremos acompanhar sua dinâmica, trabalhando com os condomínios, já que em Maceió essa parceria está muito bem desenhada. Na capital, queremos levar o gás não só pra queima no fogão e sim em seus usos múltiplos como uma visão de conforto para todos, no uso do chuveiro elétrico, da máquina de lavar, nas torneiras e em outras situações".

A Algás não só pensa nesse segmento, informou Arnóbio. Com a crise energética que passa o país, esse tema está sendo bem colocado e a empresa quer se posicionar no setor de geração e cogeração de energia. "O modelo brasileiro, em termos de matriz energética que teve como base os modelos hídricos, vai precisar ter complementos dos demais setores e está saindo uma vasta legislação sobre isso, desde a micro geração de energia. Nossa rede de transmissão está totalmente esgotada no atendimento da geração de energia elétrica a partir do modelo hídrico, por isso estamos fazendo uma operação, mostrando as vantagens comparativas do gás em determinados momentos, principalmente nessas áreas críticas com contas altas, parando a energia elétrica", finalizou Arnóbio Cavalcanti.

A FISIOGYM TEM OS MELHORES EQUIPAMENTOS, PARA VOCÊ E SUA ACADEMIA

Só quem trabalha com uma grande variedade de produtos concentrados, no segmento esportivo, pode oferecer qualidade e preços justos. Contamos com uma equipe de profissionais altamente especializados, continuamente treinados para auxiliar e orientar nossos clientes da melhor forma possível.

Conheça Nossa Loja!



Movement

Aceitamos os Cartões:



FISIOGYM
FITNESS EQUIPMENTS

Av. Júlio Marques Luz, 445 - Jatiúca - Maceió/AL
vendas@fisiogymfitness.com.br
administrativo@fisiogymfitness.com.br

82 3377.0303

fisiogymfitness



ACQUAPLUS
Acessórios para Piscinas

**CERCA REMOVÍVEL
CAPA DE PROTEÇÃO**

Thiago Torres
Representante Autorizado
(82) 9994-0054 | 3031-3731
thiagotorres@acquaplus.ind.br




tempermac
vidros

Fabricação e Comércio de
Vidros Comuns e Temperados,
Laminados, Espelhos,
Acessórios e Ferragens.

Distribuidor das marcas:



Av. Dr. Durval de Goes Monteiro, 2694 C
Tab. dos Martins - Maceió/AL
Tel.: 82 3342-2296
E-mail: tempermacvidros@gmail.com

Sabor em dose dupla, juntos no mesmo endereço., para melhor lhe servir!

GALEGO DA BUCHADA & GALEGO'S Grill

Continuamos com nosso tradicional cardápio

Tradicionalmente irresistível

Buchada, rabada, sarapatel, carneiro, mocotó, sururú, boi guisado, chambaril, porco guisado, carne de sol, galinha cabidela, peito de frango, galinha guisada, peixe, língua, fígado, bisteca de porco, feijoada, lombo paulista ao molho de cerveja...

Aberto das 10h00 às 22h00

Rua Firmino Vasconcelos, 432 - Pajuçara (1ª Rua por trás do Bompreço)
(82) 9978-9852 / 8708-6854



Gostou deste espaço?



ANUNCIE AQUI!

MAIOR VISIBILIDADE PARA SEU NEGÓCIO!

(82) 3342.6000
(82) 9 9664.0006

comercial@revistacondominio-al.com.br



SPC BRASIL

CNDL FCDL CDL CDL Jovem

REDUZA A INADIMPLÊNCIA EM SEU CONDOMÍNIO. NÓS TEMOS A SOLUÇÃO!

Negative os condôminos inadimplentes no SPC e será informado ao SERASA.



Central de relacionamento: (82) 3317-7087 | 9948-2380 | 8824-0765
E-mail: representantespcbrasil@gmail.com

ELIMINE AS PRAGAS COM A MAIOR EMPRESA DO PAÍS

Realizamos:

- Desinsetização
- Desratização
- Descupinização
- Limpeza e desinfecção de caixa d'água

Orçamento técnico sem compromisso



ASTRAL
Saúde Ambiental
Líder em controle de pragas

Empresa licenciada na Vigilância Sanitária, ANVISA, CREA, Inscrição Municipal, Licença Ambiental, ADEAL e IBAMA. Atendimento residencial e empresarial. Preços competitivos!
(82) 3231-6950 | maceio@grupoastral.com.br

Tenha o marketing a favor da sua empresa!

**CONSULTORIAS
TREINAMENTOS
PALESTRAS**

Felipe Almeida
Gestor de Negócios e
Consultor de Marketing
82 9616 1752
felipe.sa.cardoso@hotmail.com



Sã Telas
Telas e Redes de Proteção

Redes para janelas, varandas, piscinas, quadras poliesportivas e campos de futebol, telas, alamedados galvanizados e revestimentos pvc, sombrite, mosquitoeiro, galinheiro, viveiro, etc.



ORÇAMENTOS SEM COMPROMISSO
protfer@hotmail.com

82 3231-3050 / 3221-0522
Av. Comendador Leão, 881 - Poço - Maceió - AL

igal
água potável

Qualidade Cristalina
A melhor empresa de transporte de água potável da região



Carros com tanques de Inox
Tanque com volumes diferentes
Nós garantimos para você:
Pontualidade e preço justo!

Somos uma empresa regulamentada:
Alvará Sanitário (ANVISA)
Licença Ambiental
Vigilância Sanitária Municipal



Igaltrans Transporte Ltda
Av. Bosque das Acácias, 16 - Cruz das Almas
Maceió /AL - CEP: 57.038-014
Fone: 82 3325-7730
email: igal.aguapotavel@bol.com.br

Estácio ARAPIRACA

PÓS-GRADUAÇÃO | MBA

NOVA UNIDADE ESTÁCIO ARAPIRACA
Um novo e moderno ambiente com mais de 20 opções de cursos de pós-graduação | MBA



Rua Bela Vista, 1446 - bairro Brasília, Arapiraca/AL
Informações: www.estacioarapiraca.com.br
Fone: (82) 3530-8300

Protfer
Este nome é sua proteção

Ferramentas, Parafusos, Ferragens,
Material de Proteção, Máquinas Elétricas.



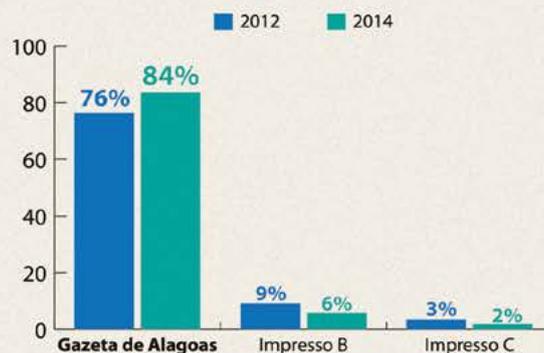
82 3221-0522 / 3231-3050
Av. Comendador Leão, 775 C - Poço
Cep.: 57025-000 - Maceió - AL
protfer@hotmail.com

PARA SEU NEGÓCIO CONQUISTAR BONS RESULTADOS, NÃO PRECISA DE SORTE.



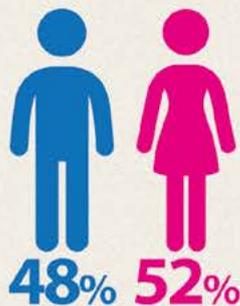
A GAZETA DE ALAGOAS É A PREFERIDA DE 84% DOS LEITORES ALAGOANOS

Participação de audiência

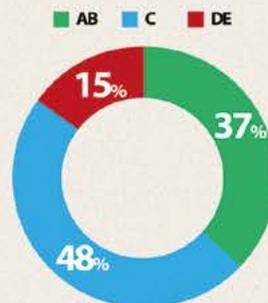


Perfil do leitor

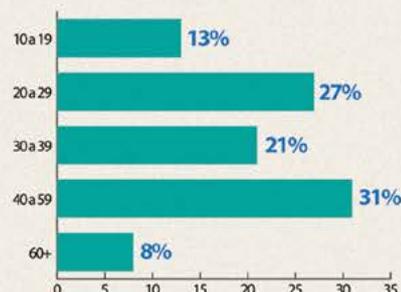
SEXO

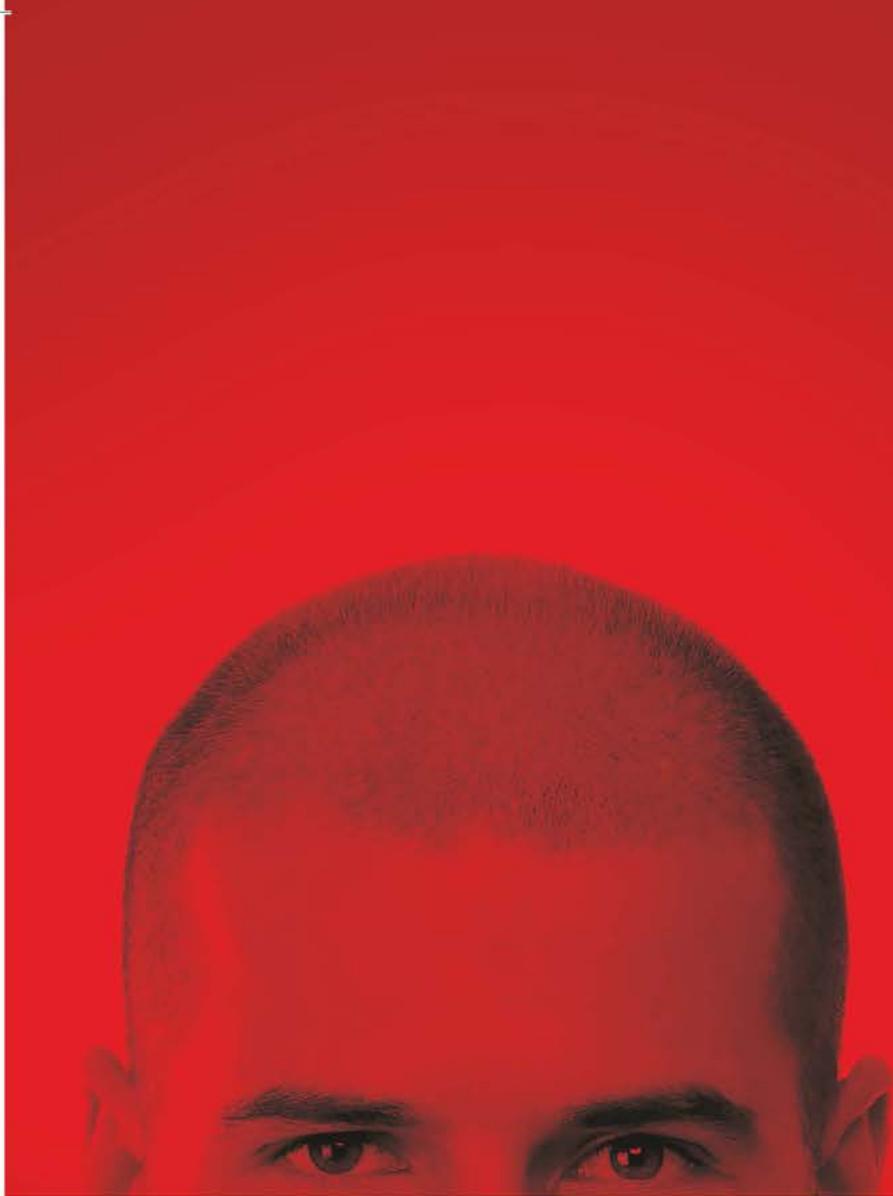


CLASSES



IDADE





**Para se esconder
da crise, apareça.**

Anunciar é sempre um bom negócio. Se a economia vai bem, você vende mais. Se vai mal, você vende mais que os outros. Aí, quando a crise passa - e ela sempre passa -, você sai fortalecido. E percebe que quem sumiu da cabeça do consumidor, sumiu.



Tel.: (82)3338-1666 • www.six.com.vc



CNPJ: 33.055.146/0001-93

BRADESCO SEGUROS.
AS MELHORES SOLUÇÕES
EM AUTO, CAPITALIZAÇÃO,
DENTAL, PREVIDÊNCIA, RAMOS
ELEMENTARES, SAÚDE E VIDA.
TUDO EM UM ÚNICO LUGAR.

Com uma equipe comercial única e integrada, a Bradesco Seguros oferece soluções para você, identificando oportunidades e melhores serviços. A Bradesco Seguros está ao seu lado, buscando sempre o melhor para você.

AUTO • CAPITALIZAÇÃO • DENTAL • PREVIDÊNCIA
• RAMOS ELEMENTARES • SAÚDE • VIDA

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br

 @BradescoSeguros

 facebook.com/BradescoSeguros

 **Bradesco Seguros**
É melhor ter.