

Condomínio

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Alagoas • Ano IV • Nº 23
Agosto de 2018



DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA • Nas bancas: R\$10,00



INSEGURANÇA | Condomínios são alvos de quadrilhas especializadas

pág. 6

Quebra Regras
Especialista em vendas ressalta importância de entender o cliente

pág. 10

MCMV
Programa habitacional sustenta mercado imobiliário

pág. 20



NÃO ALUGUE SEU

IMÓVEL PARA

QUALQUER

UM

A Zampieri tem um
cadastro de locatários
pré-aprovados para
você alugar seus imóveis
com segurança.



A Zampieri já entrou na era digital da locação imobiliária. Isso significa mais agilidade e segurança para locar seu imóvel. Mediante aprovação do cadastro, o inquilino não precisa de fiador e o contrato pode ser assinado sem reconhecer firma no cartório. Mas não se preocupe: a forma tradicional permanece para quem preferir. Zampieri Imóveis, 24 anos de segurança, agilidade e inovação no mercado imobiliário.



GARANTA SEUS RENDIMENTOS E PROTEJA SEU PATRIMÔNIO COM SERVIÇOS SOB MEDIDA:

PLANO PREMIUM

O MAIS COMPLETO

RECOMENDADO PARA QUEM PRECISA CONTAR COM RECEBIMENTO EM DIA. INCLUI:

Garantia de aluguel, IPTU, condomínio e seguro contra incêndio.

PLANO FIT

O MAIS BARATO

PERSONALIZE E CONTRATE OS SERVIÇOS QUE MAIS PRECISA

Taxa de administração reduzida com possibilidade de contratação de serviços sob demanda.

PLANO TEMPORADA

PRÁTICO

IDEAL PARA QUEM NÃO OCUPA O IMÓVEL O ANO TODO E QUER UMA RENDA EXTRA

Exclusivo para contratos de até 90 dias. Contrate serviços sob demanda.

PORTABILIDADE IMOBILIÁRIA

TRAGA SEU IMÓVEL!

COMECE AGORA MESMO A USUFRUIR DE MAIS QUALIDADE E SEGURANÇA

Transfira seu imóvel locado para a Zampieri Aluguéis sem alterar o contrato original com o inquilino, até que ele termine.

POR QUE ALUGAR COM A ZAMPIERI É MAIS RENTÁVEL E SEGURO?

- ▶ Cadastro positivo: candidatos a locatários rigorosamente avaliados.
- ▶ Faz parte de um grupo que administra mais de 60 mil imóveis em 14 capitais.
- ▶ Aluga rápido, investindo em diversas mídias dentro e fora do estado.
- ▶ Conta com departamento jurídico especializado em direito imobiliário.
- ▶ Preza pela transparência e profissionalismo.
- ▶ Empresa líder no mercado imobiliário alagoano.

zampieriimoveis.com.br /zampieri.imov /zampieriimoveis
82. 2121-6000 VENDAS 82. 99623-0400 LOCAÇÃO 82. 99182-7777



Abrindo as portas certas

Há 70 anos, plantamos uma semente. Hoje, somos um Sistema firme à frente do setor que mais gera emprego e desenvolvimento em Alagoas.

EM COMEMORAÇÃO, A **FECOMÉRCIO** APRESENTA:



Palestra

19h | 24 de outubro | Centro de Convenções

A VISÃO DO LÍDER E O DESAFIO DE LIDERAR PARA DIFERENTES GERAÇÕES



Com Leandro Karnal

VENDAS E INFORMAÇÕES:

82 3026.7200 | 3235.5301

82 9 9928.8675

www.suechamusca.com.br

Realização



Patrocínio



Produção



EDITOR

Nilo Zampieri Jr.
MTE - 1718 - AL

SECOVI-AL

Nilo Zampieri Jr. - Presidente

COMERCIAL

comercial@revistacondominio-al.com.br
(82) 98873-0107

COLABORAÇÃO

Gabriela Moreira
MTE - 1826/AL

Breno Leal

MTE - 1911/AL

DESIGNER EDITORIAL

Alessandra Silva
(82) 99693-3777

CAPA

Six Propaganda

PERIODICIDADE

Bimestral

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) 98873-0107 - 99664-0006

EDITORIAL

A sociedade encontra-se em constante transformação e seguir essas tendências é essencial para preservar seu interesse em nossas publicações.

Devido ao crescente consumo de informação via internet e à preocupação global com a sustentabilidade, a partir do próximo número, a revista Condomínio & Mercado Imobiliário será disponibilizada exclusivamente na versão digital, por meio do site: **www.painelurbano.com**. Além de contribuir com o planeta, esse formato possibilitará mais agilidade editorial e maior interatividade para você.

O novo formato também terá maior alcance de público com compartilhamento em redes sociais e em aplicativos de mensagens instantâneas com seguidores e leitores de todo o Brasil. Além de estar disponível em um site nacional específico para condomínios e mercado imobiliário (**www.painelurbano.com**).

O Pannel Urbano é um meio de comunicação que traz notícias, entrevistas e reportagens especiais sobre o mercado imobiliário, o mundo condominial e tudo que acontece de mais importante nas cidades.

A internet vai nos deixar mais próximos. Tenho certeza de que com a versão digital da nossa revista vamos trocar muito mais conteúdos e esta nova experiência vai enriquecer a publicação.

Boa leitura

Para se comunicar com a redação da RC&MI, entre em contato: **jornalismo@revistacondominio-al.com.br**

ESTA EDIÇÃO

- 06 **Condomínio**
Vulnerabilidade
- 10 **Imobiliário**
Corretor de Imóveis
- 11 **Entrevista** Guilherme Machado
Influenciador Digital do Mercado Imobiliário
- 20 **Mercado Imobiliário**
Minha Casa Minha Vida sustenta mercado imobiliário
- 24 **Economia**
Construção Civil - perda de investimentos
- 28 **Artigo** - Sylvio Capanema
Da Venda ad corpus e ad mensuram
- 32 **Justiça**
STF decide não penhorar bem de fiador



PAINEL URBANO

MERCADO IMOBILIÁRIO,
ADMINISTRAÇÃO CONDOMINIAL,
LAZER, CULTURA E CIDADE
NAS SUAS MÃOS.

Confira matérias, notícias e entrevistas exclusivas sobre imóveis e vida urbana no **painelurbano.com**. Você vai se sentir em casa nesse novo endereço.

Insegurança:

Condomínios são alvos de quadrilhas especializadas

A opção por viver em condomínio e dividir um espaço comum com pessoas desconhecidas é, na maioria das vezes, uma questão de segurança. Afinal, morar em condomínio significa também ter regras de convivência e redução de privacidade. Mas como reagir quando o item mais importante da sua escolha é negligenciado?

A segurança tem entendimento subjetivo e cada condomínio tem seu próprio conceito e procedimento de atuar para proteger os moradores – os chamados protocolos de segurança.

Para o vice-presidente de Administração Imobiliária e Condomínios do Secovi-SP, Hubert Gebara, a segurança no

condomínio é dever de todos os condôminos, usuários e funcionários, e não só obrigação funcional do síndico.

“A integração de medidas e normas, com adequações físicas agregadas ao profissional especializado e à alta tecnologia é fundamental para garantir a proteção física e patrimonial. Para tanto, o condomínio deve providenciar um projeto de segurança adequado às suas particularidades. Não existe receita pronta para um bom sistema de segurança. O ideal seria que houvesse um projeto de segurança simultâneo ao projeto arquitetônico, para que as soluções de segurança fossem definidas ainda na prancheta e não exigissem adequações de alto custo depois da obra pronta”, explica Gebara.

A responsabilidade em caso de hiatos de segurança ou de danos ao patrimônio (e ao ser humano) é a dúvida de muitos síndicos e condôminos.

Segundo o advogado especialista em condomínios na cidade de São Paulo, Daphnis Citti de Lauro, é preciso analisar o caso específico para direcionar a responsabilidade das avarias causadas.

“Se o causador do dano for condômino identificado, somente ele responderá pela reparação do dano. Inviável a identificação do responsável, condômino ou não, o prejuízo será suportado por toda a comunidade. Caso a segurança seja terceirizada, a empresa responsável poderá ser responsabilizada em função da prestação de serviço deficiente”, comenta o especialista.

No condomínio vertical da analista de sistemas Isabel Silva existem regras definidas semelhantes aos procedimentos praticados pela maioria dos condomínios brasileiros.

“No nosso condomínio existem algumas regras: estranho só entra com autorização do morador; entregadores de encomendas não sobem e funcionários de prestadoras de serviço devem deixar documentos, por exemplo. Também temos circuito interno de câmeras em áreas comuns do condomínio. Mas contamos também com a colaboração de cada condômino para zelar pela segurança coletiva”, comenta a analista de sistemas e síndica de um prédio no Recife, Isabel Silva.



De acordo com Código Civil Brasileiro, o síndico é a pessoa responsável por administrar o condomínio e recai sobre ele a responsabilidade de conduzir a gestão do prédio de maneira eficaz e de zelar pelos interesses comuns dos condôminos. A segurança, item de interesse comum, deve constar expressamente na Convenção de Condomínio.

“Hoje, o entendimento consolidado é o de que o condomínio só poderá ser responsabilizado se tal previsão constar expressamente na convenção condominial. Assim, quando não há previsão expressa de responsabilização condominial, não existe, via de regra, qualquer responsabilidade do condomínio”, escreveu em artigo Rodrigo Ferrari Iaquina, que é advogado do Departamento Imobiliário do escritório paulista Braga Nascimento e Zilio Advogados.

Existem várias formas de fragilidade na segurança que causam prejuízos aos moradores. Porém, há quem opte por repassar o sistema de segurança a uma empresa especializada – a qual, em muitos casos, também leva a responsabilidade.

Recentemente, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) entendeu que a empresa responsável pela segurança de um condomínio em Santa Catarina deveria indenizar uma moradora que teve dinheiro e joias de valor sentimental furtados de seu apartamento.

Dois homens entraram neste condomínio catarinense se passando por um corretor e um cliente que queriam ver um imóvel à venda. Na ocasião, os dois entraram no apartamento da vítima e furtaram 70 joias de família, além de 11.250 dólares.

Segundo Hubert Gebera, a autorização de acesso ao imóvel que está disponível para locação é do proprietário.

“Caso sejam verificados danos realizados por terceiros, os custos devem ser arcados pelo proprietário. Em geral, o condomínio não é responsável por esta liberação. Daí a importância de o condomínio adotar normas de procedimento, a fim de atender as suas peculiaridades”, orienta o vice-presidente de Administração Imobiliária e Condomínios do Secovi-SP.

Outra opção utilizada para garantir a tran-



quilidade no condomínio é a tecnologia. Circuitos internos de segurança, câmeras em halls, elevadores e escadas, alarmes. Mas a tecnologia tem preço. E nem sempre o condômino está disposto a pagar.

“Este é o grande desafio da atualidade. Moro em um condomínio onde a minoria quer pagar mais para ter segurança. Oras, se o maior motivo de viver em condomínio é exatamente este, a segurança, como aceitar dividir um ambiente com pessoas que negligenciam a própria segurança e, ao mesmo tempo, colocam os demais moradores em risco?”, questiona um morador de condomínio na cidade de Maceió que preferiu não se identificar.

O síndico também pode convocar assembleia geral para questionar e propor métodos e estratégias de segurança. Para que determinada regra seja aprovada é necessário dois terços dos votos dos condôminos, conforme dispõe o artigo 1.351 do Código Civil.

“Em algumas reuniões de condomínio o assunto ‘maior investimento em segurança’ já foi abordado. Já foi sugerida inclusive a contratação de uma empresa terceirizada em segurança, mas, por conta do custo financeiro, não tivemos aprovação mínima necessária”, disse Júlio Costa, ex-síndico de um prédio em Alagoas.

De acordo com Daphnis Citti de Lauro, o síndico, em algumas situações, também pode ser responsabilizado por danos.

“O síndico deve cumprir as obrigações previstas em lei e na convenção de condomínio, podendo ser responsabilizado por prejuízos causados ao condomínio ou a condôminos em razão do descumprimento dessas obrigações. Assim, por exemplo, se a assembleia decidir pela instalação de determinado sistema de segurança, o síndico poderá sofrer os reflexos de sua inércia”, explica de Lauro.

Porteiros e zeladores com capacitação especializada em segurança podem fazer toda a diferença para evitar incidentes e danos ao condomínio. O porteiro, como o próprio nome sugere, tem a função de zelar pela portaria e deve ser treinado inclusive para evitar distrações e cumprir todos os processos do condomínio.

Para que a condição básica de segurança se concretize, de acordo com o consultor e especialista de segurança em condomínios pela Suat Elias Godoy, deve-se aliar o binômio homem-equipamento em prol da comunidade condominial para criar o sistema adequado para cada lugar, situação ou problema.

“Três são os aspectos fundamentais para a segurança condominial, o que chamamos de triângulo de segurança do condomínio: a) segurança física das instalações, que envolve as barreiras físicas do local, os equipamentos eletrônicos e tecnologia, os procedimentos e regras internas; b) investimento dos funcionários, que diz respeito desde a contratação do colaborador, passando por seu treinamento e fiscalizando suas ações; c) conscientização dos moradores, que é o trabalho



de dar conhecimento aos condôminos de qual deve ser sua atuação no condomínio”, explica o paulista Elias Godoy.

Outra modalidade de furto praticada por bandidos é o aluguel de um imóvel no condomínio para analisar o comportamento dos demais moradores.

Segundo uma fonte da RC&MI, a prática é comum principalmente em aluguel feito diretamente entre proprietário e locatário.

“Recentemente, um falso casal esteve por meses em um imóvel alugado para avaliar os vizinhos e agir em momentos oportunos. Com o uso de chave mestra, a dupla entrava nos apartamentos e retirava todos os objetos de valor. Sem sinais de arrombamento nem câmeras nas escadas e corredores, o casal não foi identificado e porteiros/zeladores viraram suspeitos”, contou a fonte. Este modus operandi já foi identificado e está sendo investigado em alguns estados brasileiros.

Esta semana, as câmeras de segurança de um prédio de Praia Grande, no litoral de São Paulo, registraram que um ladrão foi abandonado por seus comparsas após roubo em condomínio. Segundo informações, a quadrilha havia alugado o imóvel para efetuar o crime.



Corretor de Imóveis: Um profissional qualificado



Na hora de comprar ou alugar um imóvel, a figura do corretor de imóveis é sempre lembrada. Não à toa, pois a lei determina que compete a este profissional exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis e opinar quanto à comercialização imobiliária.

Na prática, a função mais comum exercida pelo corretor de imóveis é unir pessoas (físicas ou jurídicas) interessadas em concretizar uma operação imobiliária.

Vinculados a imobiliárias, ou não, o corretor de imóveis tem a profissão regulamentada pela Lei Federal 6.530.

Todo corretor de imóveis precisa possuir o título de Técnico em Transações Imobiliárias para exercer a profissão e estar inscrito no conselho regional do respectivo estado de atuação.

É quase impossível criar um perfil que defina traços padrões de quem atua na área. Cada corretor de imóveis tem seus próprios atributos e peculiaridades. Mas existem características fundamentais para quem quer ter êxito na profissão: conhecimento de mercado e técnicas de vendas, além de responsabilidade e ética.

“Excelência no atendimento passa necessariamente pela capacidade do corretor de gerar confiança e isso deve ser conquistado desde o primeiro momento”, acredita Guilherme Machado, especialista em vendas e referência no assunto no mercado imobiliário. [Leia a entrevista exclusiva!]

Para atender as expectativas da clientela, o corretor de imóveis deve ser capaz de prestar o serviço com qualidade e solucionar eventuais problemas no decorrer da transação imobiliária.

O profissional Elvio Martins compartilhou em uma rede social que ser corretor imóveis significa “ser advogado, arquiteto, engenheiro, matemático e realizador de sonhos”.

Guilherme Machado

Influenciador Digital do Mercado Imobiliário

Considerado o maior influenciador digital do mercado imobiliário, Guilherme Machado é criador de uma metodologia prática de vendas onde os pilares são: pessoas, estratégias, processos, tecnologia e vendas.

O Quebra Regras, como é conhecido, já alcançou milhões de pessoas com suas palestras e é uma das grandes referências do país em vendas.

O autor do best-seller "Você não vai mais conseguir vender assim", que alcançou o 1º lugar no ranking de mais vendidos pela Veja e Folha de São Paulo, tem um canal no YouTube e está entre os cinco maiores canais de negócios do Brasil.

Para comemorar o Dia do Corretor de Imóveis, a RC&MI fez uma entrevista exclusiva com Guilherme Machado, o maior palestrante do segmento imobiliário, para falar sobre a profissão neste momento de readequação do mercado e, conseqüentemente, do potencial de negócios ao proporcionar a solução que o cliente necessita.



RC&MI: Por que o corretor de imóveis é a melhor opção para quem deseja realizar uma negociação imobiliária?

Guilherme Machado: Porque esse é o profissional que possui os pré-requisitos necessários que o qualifica para atuar na intermediação imobiliária. Para ser corretor, o profissional precisa passar por cursos de formação específicos que o credenciam para oferecer a consultoria mais segura para o cliente.

Sendo assim, é o corretor de imóveis quem tem as melhores condições de analisar o perfil do comprador, de entender quais são suas reais necessidades, de avaliar o mercado e dessa forma identificar o imóvel que melhor atenda as expectativas do cliente.

Portanto, contar com a assessoria de um corretor de imóveis capacitado e regularizado significa uma compra mais segura e menos dor de cabeça no futuro.

RC&MI: A profissão de corretor de imóveis é vista por muitos com desconfiança. Qual o motivo deste descrédito e o que fazer para mudar este quadro?

Guilherme Machado: Muito desse descrédito se deve a postura do próprio corretor de imóveis. Muitos corretores não entendem a corretagem como uma profissão de fato, isto é, um meio de trabalho onde é possível construir uma carreira. Muitos "estão" corretores de imóveis e não "são" corretores de imóveis, ou seja, veem o seu cargo como um "emprego de passagem" enquanto esperam uma oportunidade melhor.

Por isso, não se qualificam, não se preocupam em conhecer melhor o seu produto, o seu mercado e o seu cliente. Com isso, acabam passando para os clientes a ideia de que o corretor só trabalha em benefício próprio e não em benefício do cliente, que só pensam na venda a qualquer custo e com isso proporcionam uma experiência ruim para o cliente e contribui para aumentar essa desconfiança.

Porém, felizmente, esta realidade tem mudado. Temos visto um movimento cada vez maior de profissionais que tem entendido qual de fato é a missão do corretor de imóveis, que passaram a ter uma visão mais



profissional e em longo prazo da carreira e com isso tem buscado se especializar para levar a melhor experiência para o cliente e assim transformar esta percepção de desconfiança em confiança.

RC&MI: O senhor fez (e faz) aperfeiçoamento profissional nos Estados Unidos. É possível comparar o comportamento da profissão aqui e lá? Quais as diferenças e semelhanças? O que temos que os americanos não têm? Ou o que os americanos têm que precisamos ter?

Guilherme Machado: São mercados distintos e que na minha análise não justificam a comparação direta. No entanto, cabe destacar que um dos diferenciais do mercado americano em relação ao nosso é que as informações são públicas, isto é, o acesso é mais democrático a informações como valor de metro quadrado, quanto tempo demora para vender um imóvel, entre outros. E isso coloca o mercado diante de dados mais precisos, o que auxilia toda cadeia do setor: corretores, compradores e vendedores.

RC&MI: O que é mito na profissão de corretor de imóveis?

Guilherme Machado: Muitos são os mitos em torno da profissão de corretor de imóveis, mas quero destacar dois que são os que mais incomodam porque além de não serem verdadeiros, contribuem para desvalorização da profissão.

O primeiro é de que só é corretor de imóveis quem não deu certo na vida. Esse é mito motivado pela falsa visão de que esse é um "emprego de passagem", de quem está sem nada para fazer no momento e entra na corretagem para não ficar a toa e para ganhar um dinheiro rápido. E isso leva um segundo mito, de que corretor ganha dinheiro fácil.

Definitivamente essas questões não são verdadeiras. Corretor de imóveis que quer construir carreira, que quer viver e não sobreviver do mercado de imóveis entende que esta é uma profissão séria, reconhecida e regularizada por lei. Que exige muita dedicação, foco, comprometimento,

treinamento, capacitação intensa, porque não é uma profissão fácil, o corretor não ganha dinheiro fácil.

O profissional pode ganhar muito? Sim, pode. Pode até conseguir ganhar dinheiro rápido? Sim, pode. Mas isso não é fruto de sorte e sim de muito trabalho. Ser corretor de imóveis é ser um estudioso, um profissional que busca o entendimento das emoções do comprador e do proprietário e de suas próprias emoções.

Portanto, quem chega ao mercado acreditando nestes mitos nunca será um corretor de imóveis de alta performance.

RC&MI: O que é mais importante no primeiro encontro com o cliente?

Guilherme Machado: O mais importante é o corretor conseguir gerar confiança. Se o cliente confia no corretor, toda a apresentação do imóvel e o relacionamento criado passam a fazer sentido para o cliente, e esse fica mais apto a aceitar o direcionamento da venda feito pelo corretor. Com isso, o corretor



assume de fato a posição de autoridade em assuntos imobiliários perante o comprador. Portanto, a excelência no atendimento passa necessariamente pela capacidade do corretor de gerar confiança e isso deve ser conquistado desde o primeiro momento.

RC&MI: De que forma é possível ler o cliente? Como convencê-lo de que ele precisa de algo diferente do pediu?

Guilherme Machado: Hoje já existem técnicas e ferramentas que possibilitam analisar o comportamento do cliente e que dão ao corretor de imóveis as condições para identificar o perfil e as reais necessidades deste comprador, de forma mais consistente e certo. Através da aplicação destas técnicas é possível estabelecer uma comunicação mais persuasiva, de modo que o cliente entenda que a solução (imóvel) apresentada pelo corretor é mais adequada à necessidade dele (cliente), mesmo que este imóvel seja diferente do que ele havia solicitado no início da negociação.

RC&MI: Em suas palestras e cursos pelo Brasil, qual a dúvida (ou questionamento) mais comum?

Guilherme Machado: As pessoas ainda focam muito na venda do imóvel e a principal dúvida que os corretores apresentam é em torno do que fazer para vender mais e mais rápido, o que fazer para ganhar dinheiro.

Mas o que mais defendo em meus treinamentos é que estes profissionais estão mirando na direção errada. O foco não deve estar na venda, mas sim em quem compra o imóvel. O foco não deve estar no produto e sim nas pessoas. É no entendimento de quem é esta pessoa que deseja comprar um imóvel, suas emoções, expectativas, frustrações que está a chave para o sucesso de um corretor de alta performance.

Por isso, a principal dúvida ao invés de ser como eu vendo mais, deveria ser como eu entendo o meu cliente, como eu o compreendo melhor.

RC&MI: A tecnologia domina o mercado. Vários sites já disponibilizam ofertas de imóveis inclusive com vídeos simuladores do lugar de interesse do cliente. É o fim do corretor de imóveis?



Guilherme Machado: A migração dos clientes do off para o digital pode ser considerado um dos grandes desafios do mercado de vendas da atualidade de uma forma geral. A tendência é que esse movimento ganhe cada vez mais força, afinal, comprar pela internet é fácil, rápido e prático.

Porém, quando falamos de imóveis, devemos entender que a relação com a compra apresenta características diferenciadas. Lidamos com a venda de um produto de custo altíssimo e que muitas vezes representa o maior investimento que uma pessoa fará na sua vida, por isso, é uma decisão que precisa ser planejada e muito bem orientada. Desse modo, não acredito que a existência de sites de vendas de imóveis por si será capaz de acabar com o corretor de imóveis.

Entretanto, não podemos ignorar que os sites e aplicativos de oferta de imóveis, representam sim um grande risco e até mesmo o extermínio de uma boa parte dos corretores de imóveis, aqueles a quem chamo de "pseudocorretores": os que "estão" corretores de imóveis e não "são" corretores de fato, aqueles que não enxergam que profissão exige aprimoramento constante, que só visam a venda a qualquer custo e que não consideram as necessidades e as dores do cliente. Esses "profissionais", na verdade, já estão mortos ou estão se arrastando no

mercado, e os sites e apps de venda de imóveis são apenas um "empurrão" para que eles caiam de vez na cova que os próprios cavaram.

Hoje e cada vez mais, o mercado demanda um corretor de imóveis que seja muito mais do que um conhecedor do seu produto, mas que seja um especialista em pessoas, isto é, um estudioso do comportamento humano, pois é preciso compreender, primeiramente, o seu cliente e suas dores para assim, pode ajudá-lo a encontrar o imóvel que melhor atenda às necessidades dele. É o que eu chamo de "entender para atender" e não "atender para vender". Esse corretor de alta performance, um verdadeiro quebra-regras, se torna um "imortal" no mercado imobiliário.

RC&MI: Como a inteligência artificial influencia a profissão e de que forma tirar proveito desta tecnologia para empreender e potencializar os negócios imobiliários?

Guilherme Machado: A inteligência artificial já é uma realidade no mercado imobiliário e é inegável que ela pode ajudar o corretor de imóveis a melhorar a interação com o cliente e com isso possibilitar o aumento das vendas.

Os avanços tecnológicos, a internet, os serviços de geolocalização, os sistemas de armazenamentos de dados, tudo isso

trabalhado em conjunto, por exemplo, pode auxiliar na melhor identificação do perfil e das preferências do comprador e com isso possibilitar a recomendação do imóvel de forma mais certa para os potenciais compradores.

No entanto, todo esse arsenal de informações e dados só poderá ser amplamente e eficazmente explorado se houver um profissional capacitado para interpretá-los e utilizá-los de modo estratégico.

Defendo que as ferramentas possibilitadas pela inteligência artificial são um meio para a venda e não o fim. O corretor de imóveis é o fim. Embora estejamos em um era altamente tecnológica, a humanização se faz cada vez mais necessária, pois é o corretor de imóveis quem interpreta dados, quem, sobretudo, olha no olho do cliente, que entende a sua emoção, os seus desejos, frustrações e renúncias. E para estar nesta linha de frente e obter sucesso é preciso estar capacitado e treinado. Inteligência Virtual sozinha não vende imóvel, é necessário um conjunto de ações e o corretor de imóveis é uma engrenagem fundamental para a satisfação do cliente.

RC&MI: Apesar da amplitude da internet, apenas três ou quatro sites de anúncios de imóveis monopolizam o mercado imobiliário brasileiro. Como fugir destes custos e desta 'ditadura'?

Guilherme Machado: Não compreendo que haja uma ditadura ou monopólio. Ao contrário, vejo este mercado de vendas online como aberto, afinal, a internet é um espaço aberto. Desse modo, as empresas ou profissionais do setor não são obrigados a serem reféns dos portais ou site de vendas.

Existem diferentes plataformas online para serem trabalhadas, por exemplo, o Google, o Facebook, entre tantos outros. Nestes espaços, as empresas podem trabalhar um marketing diferenciado, mais focado em um conteúdo de relevância para seus públicos de interesse e assim gerar mais valor para o seu negócio.

O que percebo é que ainda há uma limitação na apropriação destes outros espaços digitais, muitas vezes provocado pela falta de conhecimento, com isso, as empresas acabam



optando pelo que é mais "fácil", ou seja, os portais de venda. O problema não está nos portais, mas numa visão ultrapassada e conservadora do mercado.

Então, a pergunta mais adequada, em minha opinião, não é o que as empresas devem fazer para fugir desta "suposta ditadura", mas: quantas empresas hoje geram conteúdo de relevância para os seus clientes? O que fazer para ser relevante na apresentação de solução para as dores que dos clientes? Como utilizar as diferentes plataformas digitais existentes para trabalhar um posicionamento mais estratégico? Como focar no relacionamento com o cliente e não somente na venda?

Acredito que esse seja o caminho para estratégias online mais eficientes.

RC&MI: Qual a melhor estratégia de marketing pessoal para lidar corretamente com o cliente e transformar o relacionamento cliente/corretor em transações imobiliárias?

Guilherme Machado: Esta é uma pergunta que sempre ouço e costumo fazer uma brincadeira. Eu normalmente pergunto: Você quer ficar milionário? Então, encontre um milhão de problemas nas pessoas com quem você relaciona.

Ou seja, a melhor estratégia de marketing é identificar qual o problema do seu cliente que você resolve. Se o corretor tem domínio disso, ele tem a melhor estratégia porque consegue se posicionar de maneira consistente e eficaz para conquistar a confiança e a atenção do cliente.

RC&MI: Que conselho daria a quem pensa em se tornar corretor de imóveis? E aos veteranos?

Guilherme Machado: Para quem pensa em se tornar corretor de imóveis, diria: seja muito bem-vindo a uma das maiores profissões do mundo, porque nós trabalhamos com emoções. Quem está entrando no ramo precisa saber que o foco deve estar no ser humano, em quem compra o imóvel e não no imóvel. Isso é o que chamo de entender para atender e não atender para vender. Se você



entender isso, você será um profissional de sucesso. Portanto, esteja disposto a estudar, a se capacitar, se dedique, se desenvolva e treine muito, pois é isso que a nossa profissão demanda diariamente. Não faça da profissão de corretor um bico.

Já aos meus colegas e parceiros veteranos, eu digo que uma das maiores lições que eu aprendi na minha vida é que o sucesso está na sua capacidade de "desaprender" para aprender algo novo todos os dias. Suas convicções do passado não garantem o seu presente. Se você estiver preso a síndrome do sucesso passado, cuidado! Você pode estar "igual" a história do sapo na frigideira quente, que fica ali paradinho, confortável no quentinho, achando aquilo tudo bom, quando na verdade ele está morrendo sem perceber. Ou seja, não se acomode. Esteja aberto ao novo, saia da sua zona de segurança, tenha humildade, não se deixe cegar pela arrogância. O mundo está em movimento, o mercado está em movimento e só sobrevive quem consegue se adaptar a estas mudanças.

Great Place To Work.

Certificado
13/07/2018 - 13/07/2019
BRASIL

PROGRAMAÇÃO DE CURSOS, PALESTRAS E OFICINAS

SETEMBRO 2018

OFICINA DE CANVAS

- Carga horária: 8h
- Dias **03 e 04 de Setembro de 2018**
- Das 18 às 22h
- Investimento: **R\$50,00 ou 2 parcelas de R\$25,00.**

CURSO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

- Carga horária: 16h + 2h de consultoria Sebrae
- Dias **10 a 13 de Setembro de 2018**
- Das 18 às 22h
- Investimento: **5 parcelas de R\$30,00 ou R\$180,00**

CURSO LOGÍSTICA

- Carga horária: 12h + 16h de consultoria
- Dias **17 e 20 de Setembro de 2018**
- Das 19 às 22h
- Investimento: **5 parcelas de R\$30,00 ou R\$180,00.**

EMPRETEC

- Carga horária: 60h
- Dias **24 a 29 de Setembro de 2018**
- Das 08 às 18h
- Investimento: **10 parcelas de R\$84,00 ou R\$840,00**

OFICINA SEI EXPANDIR MEU NEGÓCIO

- Carga horária: 16h
- Dias **03 a 06 de Setembro de 2018**
- Das 18 às 22h
- Investimento: **R\$30,00**

CURSO GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA

- Carga horária: 15h
- Dias **10 a 14 de Setembro de 2018**
- Das 19 às 22h
- Investimento: **5 parcelas de R\$28,00 ou R\$140,00**

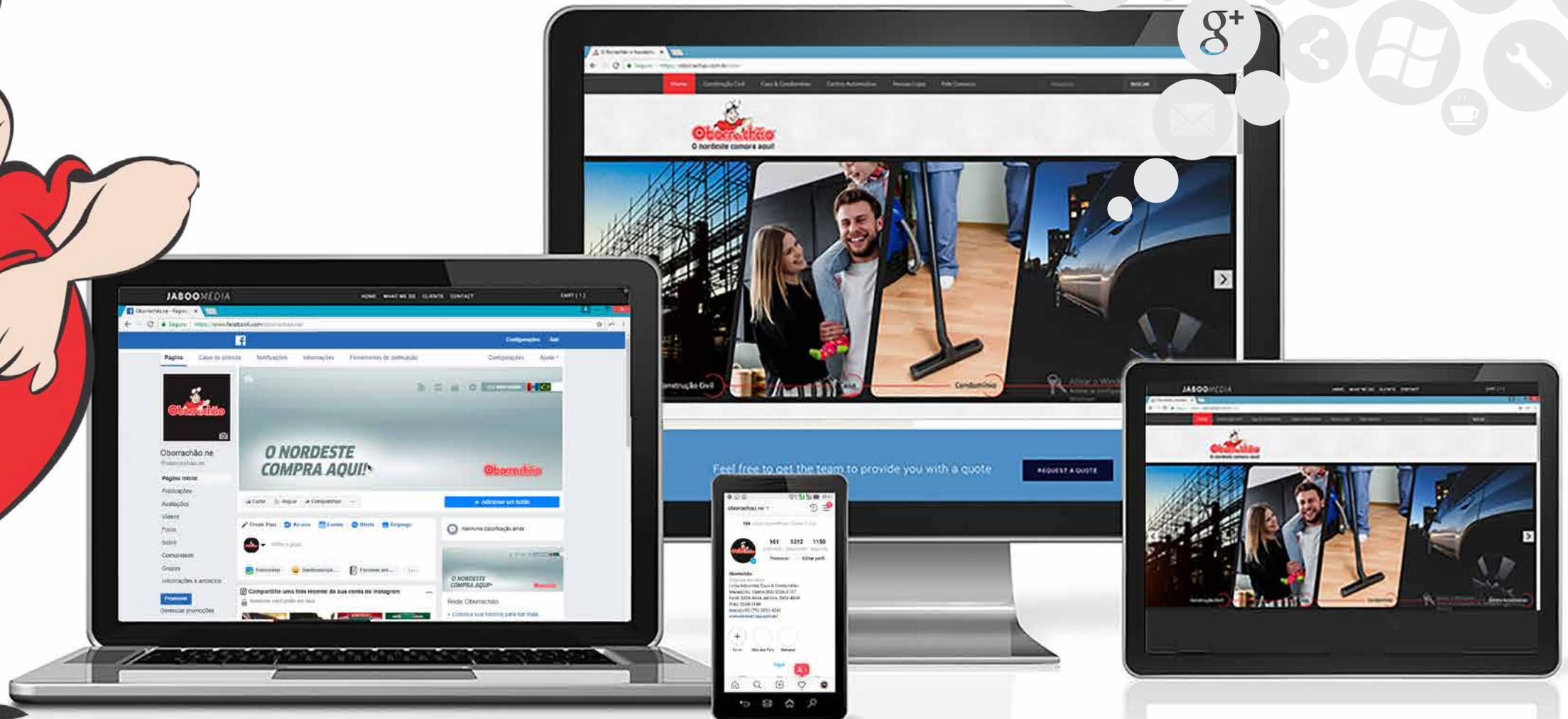
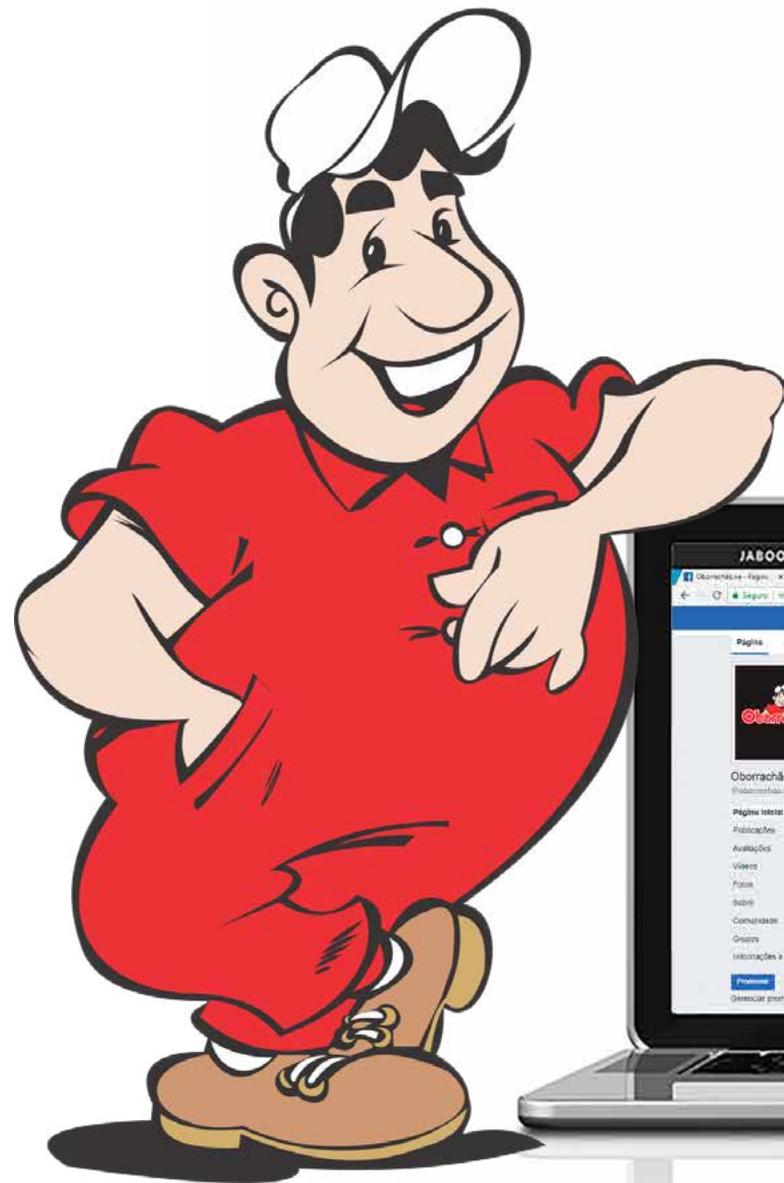
CURSO BOAS PRÁTICAS NO SERVIÇO DE ALIMENTAÇÃO

- Carga horária: 16h
- Dias **24 de Setembro e 01 de Outubro de 2018**
- Das 14 às 22h
- Investimento: **5 parcelas de R\$28,00 ou R\$140,00**

Inscrições: **0800 570 0800**Informações: www.sebrae.com.br/alagoas

ACESSE, CURTA E SIGA!

Nosso site foi totalmente reformulado para trazer a melhor experiência à você.



www.oborrachao.com.br

Você também acompanha nossas ofertas e muitas novidades em NOSSAS REDES

@oborrachao.ne
/oborrachao.ne





Minha Casa Minha Vida sustenta mercado imobiliário

Para muita gente ainda é impossível pensar em adquirir um imóvel sem os benefícios oferecidos pelo Minha Casa, Minha Vida”, disse à imprensa Marcelo Cândia, diretor de engenharia do Grupo Promoval.

De acordo com pesquisa imobiliária realizada pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) com base em dados de 20 empresas que fazem parte da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), o mês de maio de 2018 apresentou uma alta de 3,1% no número de lançamentos em comparação ao mesmo período do ano passado.

A base do crescimento foram os empreendimentos enquadrados no programa Minha Casa Minha Vida com quase cinco mil unidades e um percentual de 62% no total. Já os lançamentos de produtos imobiliários de médio e alto padrão somam mil unidades e uma queda de 61%.

Outro ponto positivo apresentado na pesquisa foi o número de vendas no mês, mais de nove mil unidades e uma evolução de 12,8% também na comparação com maio de 2017. A venda foi puxada pelas unidades econômicas que representam 4.439 imóveis e uma alta de 28%. As construções de médio e alto padrão mais uma vez registram desempenho negativo – desta vez, de 11%.

Não é de agora que o MCMV é o agente potencial do mercado imobiliário. Uma compilação de dados de 2017 já mostra uma elevação no número de lançamento no paralelo com o ano anterior – foram 82.508 unidades frente a 69.803, respectivamente.

Estabilidade e crescimento representam força e desenvolvimento. Ou seja, tudo que o mercado imobiliário, e os outros setores da economia desejam desde o início da crise econômica brasileira. Aos poucos, os reflexos da recessão tendem a diminuir e já paira uma corrente positiva quando aos novos rumos da vida econômica do país.

Desde os primeiros sinais de retomada do mercado imobiliário, o grande combustível para este impulso é o programa habitacional do governo federal Minha Casa Minha Vida.

Destinado a pessoas com menor renda e com o objetivo de reduzir o déficit habitacional brasileiro, o Minha Casa Minha Vida é responsável pela maior fatia do volume de vendas na recuperação do setor.

“Mesmo em um cenário de crise econômica, o programa Minha Casa, Minha Vida é muito importante no cotidiano dos nossos negócios.

Os projetos integrantes do programa habitacional do governo cresceram em 23% e totalizaram quase 65 mil unidades contra as cerca de 17 mil unidades de médio e alto padrão, que novamente marcam um declínio de deste segmento com 12,5% negativos.

Segundo o presidente da Abrainc, Luiz França, unidades de médio e alto padrão são, geralmente, adquiridos por pessoas que já possuem moradia própria e, neste momento de incerteza, estão mais cautelosos para compras deste porte.

“A efetivação da compra ainda depende de maior confiança dos consumidores e de uma evolução nas quedas da taxa de juros, para tornar o negócio mais atrativo. Os bancos estão demorando para repassar o corte dos juros”, avaliou França.

Para o presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás (Ademi-GO), Roberto Fernandes, é preciso facilitar o processo de retomada do setor.

“A desburocratização, a redução das taxas dos cartórios (que são exorbitantes) e diminuição dos gastos públicos são fatores imprescindíveis para que a construção civil e todos os demais setores da economia voltem a crescer. O Brasil precisa de investimentos em infraestrutura e, principalmente, oferecer os serviços de saneamento de água e esgoto para toda a população”, afirma o goiano.

Minha Casa Minha Vida

Os preços mais baixos e a queda nos custos do financiamento são diferenciais atrativos para essa demanda maior nos imóveis populares – que é intensamente procurado por famílias que planejam sair do aluguel ou vivem em moradias precárias.

“O déficit habitacional está concentrado justamente nesse segmento. A demanda continua aquecida por se tratar de uma necessidade”, observou o presidente da Abrainc.

Sabendo que a fatia de produtos imobiliários enquadrada no programa Minha Casa Minha Vida segue aquecida, muitas construtoras e incorporadoras já redirecionam projetos e veem neste segmento uma opção mais vantajosa – até que o mercado de médio e alto padrão volte a reagir. Ainda mais com o anúncio feito pelo

governo federal, em fevereiro, que tem meta de contratar 650 mil novas unidades do Minha Casa Minha Vida em 2018.

Outra consequência positiva é a retomada dos empregos ofertados pela construção civil em todo o Brasil. Na cidade de Marília, interior de São Paulo, houve um aumento de mais de 400 postos de trabalho com carteira assinada na comparação dos primeiros meses de 2018 com o mesmo período do ano anterior.

“A gente tem que abraçar aquilo que nos convém para dar o pão de cada dia para nossos filhos e aqui dentro da construção civil, muitas empresas têm se esforçado para manter o canteiro funcionando, e através disso estou tendo a oportunidade de estar trabalhando, sustentando



do minha família e sou grato”, disse em entrevista o sergente de pedreiro Reginaldo de Araújo.

Mas este ainda não é o cenário perfeito para o mercado imobiliário. Na ponta compradora, especialistas argumentam ainda haver desconfiança com a estabilidade da economia.

O déficit habitacional brasileiro, com necessidade de mais de seis milhões de habitações e a criação de subsídios para famílias de baixa renda, permite que este grupo tenha acesso à casa própria.

Avaliação externa

Uma das principais gestoras de fundos de investimentos imobiliários dos Estados Unidos, a Paladin Realty Partners LLC avalia com ‘precaução’ o mercado imobiliário brasileiro e o motivo dessa análise está diretamente ligado à confiança do consumidor, mas também engloba distratos, crédito imobiliário e oscilação do dólar.

“Os ciclos eram de três ou quatro anos, agora são de três ou quatro meses. Há trimestres de otimismo e trimestres de pessimismo”, declarou Ricardo Raoul, diretor da gestora.

E, apesar de perceber uma ‘discreta melhora’ no mercado imobiliário nacional, Raoul acredita na manutenção desta conjuntura até o final de 2019. Para ele, as mudanças no comportamento econômico do Brasil estão atreladas as medidas adotadas pelo presidente que será eleito.



Presidente reeleito

O atual presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil de Alagoas (Sinduscon-AL), Alfredo Brêda, é candidato único a reeleição da entidade que acontecerá no dia 29 de agosto. O engenheiro civil comanda o Sinduscon desde 2015.

PL quer alterar lei dos corretores

Tramita na Câmara dos Deputados o Projeto de Lei 9151/17 que altera a Lei 6.530/78, regulamentadora da profissão de corretor de imóveis, e autoriza os corretores de imóveis autônomos a constituírem sociedade para realizar parcerias comerciais com as imobiliárias. A PL do deputado João Paulo Kleinübing (DEM-SC). Segundo a proposta, a sociedade de corretores poderá atuar com as imobiliárias em regime de parceria, sociedade em conta de participação ou consórcio. A relação comercial não configurará vínculo empregatício ou previdenciário, ainda que haja relação subordinada da associação de corretores com a imobiliária.

O deputado Kleinübing disse que a proposta abre novas possibilidades de atuação dos corretores e das imobiliárias. Hoje, a lei permite apenas a associação individual entre o corretor autônomo e a imobiliária.

“O projeto ampliará as possibilidades de celebração de contrato de associação, ao mesmo tempo em que reduzirá os custos do exercício profissional, que poderá ser dividido entre os diversos corretores de imóveis que constituírem a sociedade”.

CBCSI

O presidente do Secovi Alagoas, Nilo Zampieri Júnior e demais representantes do setor imobiliário se reuniram em julho, no encontro da Câmara Brasileira de Comércio e Serviços Imobiliários (CBCSI), realizado na Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), no Rio de Janeiro, para debater os principais temas que têm impactado o segmento.

Entre os destaques, a CBCSI tratou sobre o julgamento do Recurso Extraordinário (RE) 605709, realizado pela 1ª turma do Supremo Tribunal Federal (STF), que afastou a hipótese de penhorabilidade do bem de família do fia-

dor em locações comerciais.

A tecnologia também foi assunto da reunião. O surgimento de startups que facilitam a mediação na locação de imóveis por meio de plataformas na internet foi discutido pelo setor.

Os representantes do setor também trataram de questões relacionadas à multipropriedade, conceito que envolve a propriedade compartilhada de um bem entre vários proprietários, com aproveitamento econômico de uma coisa, móvel ou imóvel, em unidades fixas de tempo.

Presidente denunciado

O Presidente e o Advogado do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Alagoas (Creci-AL), Vilmar Pinto da Silva e Carlos Tadeu Moraes de Melo, foram denunciados à Procuradoria da República Federal. Vilmar Pinto, que tem inquérito aberto no MPF por desvio de bem público, desta vez é acusado de prática de estelionato, improbidade administrativa, prevaricação, entre outros crimes.

Já o advogado Carlos Tadeu, que também foi denunciado na Ordem dos Advogados do Brasil, é acusado de realizar advocacia administrativa contra os interesses da autarquia federal da qual é funcionário.

A denúncia foi motivada pela falta de pagamento ao Creci-AL de anuidades da empresa Aplik Corretora de Imóveis Ltda., da qual Vilmar Pinto é sócio, com certidão ativa na Junta Comercial do Estado de Alagoas, e que desde 1996 responde na Justiça Federal por falta de pagamento de anuidades. O texto entregue às autoridades denuncia que, mesmo eleito por quatro vezes presidente da autarquia, Vilmar Pinto nunca comprovou quitação dos débitos da empresa da qual é sócio.

De acordo com a denúncia, Carlos Tadeu utiliza seu poder funcional em favor de terceiros, especialmente de Vilmar Pinto, tanto na representação de pessoa física quanto jurídica, por meio da empresa Aplik Corretora de Imóveis Ltda. O advogado é acusado de advocacia administrativa, visto que nos autos do processo nº 0804813-92.2015.4.05.8000 que tramitou na 2ª Vara da Justiça Federal em Alagoas Vilmar Pinto dá a Carlos Tadeu poder de representá-lo judicialmente.

 **Básica**
Adm. de Condomínios
82 3325.8388

Associado:
SECOVI-AL
SINDICATO DA HABITAÇÃO

 82 99106.4431
 82 99628.2868
 82 98887.2598
 82 98222.7375

basica_cond@hotmail.com



Construção Civil - perda de investimentos

O mercado até apresenta sinais positivos de retomada da economia, mas a intensa recessão que tomou conta do cenário nacional nos últimos anos é marcante. No último boom do mercado imobiliário, os aportes de capital para a construção civil passavam dos US\$ 40 bilhões, no primeiro semestre de 2014. Mas um levantamento feito pela empresa Inteligência Empresarial da Construção (ITC) apontou uma queda de 13% neste montante para o mesmo período de 2018, o que equivale a US\$ 37,6 bilhões.

Com menos obras de todos os portes, o setor da construção segue refém dos proble-

mas macroeconômicos. Conforme o estudo, a maior baixa nos investimentos se deu no segmento residencial, que em 2014 havia recebido aportes de US\$ 3,06 bilhões (R\$ 11,82 bilhões), e aplicou US\$ 1,28 bilhão (R\$ 4,94 bilhões) este ano, uma queda na casa dos 60% em quatro anos. Entre janeiro e junho foram feitas 2,9 mil obras residenciais, 25% menos que no mesmo período de 2014 (3,6 mil).

De acordo o presidente do Sindicato da Indústria da Construção do Estado de Alagoas (Sinduscon-AL), Alfredo Brêda, a construção civil está em evidência por ser o primeiro setor a entrar na crise e também o último a sair.

“Vale ressaltar que os imóveis são bens de alto valor, o que dificulta o retorno dos compradores. Inicialmente, com o aumento do PIB e a melhora da nossa economia, as pessoas querem voltar a ter equilíbrio financeiro/estabilidade para depois pensar em investimento, principalmente imobiliário”, acredita o presidente da entidade.

A ITC, empresa que fornece informações qualitativas e quantitativas relacionadas à construção civil brasileira, também avaliou os segmentos comercial e industrial neste estudo.

Na fatia comercial, que abrange obras para turismo, aviação, hídrica e viária, por exemplo, o levantamento feito pela ITC apresenta queda neste período de apenas 5,1% – em 2014 foram US\$ 25,76 bilhões; em 2018, US\$ 24,42 bilhões.

Já na fração industrial, que inclui feitos em saneamento, energia e petróleo, o Brasil recebeu, este ano, aportes no valor de US\$ 11,96 bilhões – um declínio de 13%, em comparação ao primeiro semestre de 2014.

Um fator que, segundo especialistas do setor, vai influenciar definitivamente no futuro da indústria da construção civil é o comportamento da cena política e a escolha do próximo presidente do Brasil.

“A perspectiva para melhora é que o governo que se estabelecer tenha controle e eficiência nos gastos públicos, com foco em novos investimentos, além da possível adoção de um mecanismo de suspensão de novas despesas”, acredita o presidente Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), José Carlos Martins.

Para o presidente do Sinduscon-AL, o futuro presidente do Brasil tem papel fundamental no processo de retomada da economia.

“Uma vez que temos um governo com baixo índice de aprovação, o que dificulta a aprovação das reformas necessárias, principalmente as fiscais, desacelerando assim o crescimento da nossa economia. Portanto, um novo presidente, com um novo governo, que será legitimado pelo voto popular, deve melhorar substancialmente o ambiente de negócios não só para a construção civil como também para todos os setores”, acredita Alfredo Brêda.

De acordo com Martins, outro ponto importante é a adoção de medidas que facilitem o ambiente de negócios. “Reduzindo a inse-

gurança jurídica das empresas atuantes na construção”, disse ele.

Financiamento em alta

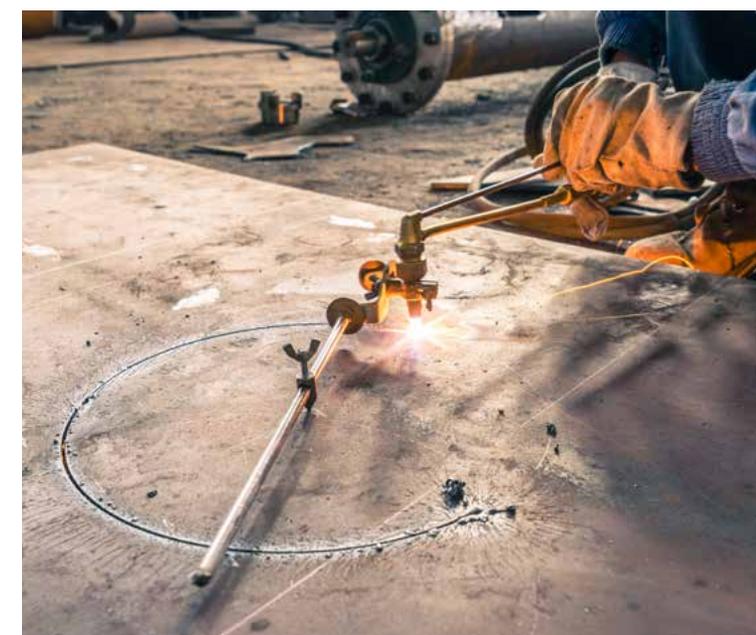
Apesar da redução de investimentos financeiros no setor, o número de financiamentos bancários de imóveis apresenta reação positiva.

De acordo com pesquisa da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), nos cinco primeiros meses do ano (de janeiro a maio) houve um crescimento de 18% no número de financiamentos imobiliários com recursos de poupança, na comparação com o mesmo período no ano passado.

Mesmo com a melhora, o número de unidades financiadas ainda é consideravelmente baixo. Segundo dados da pesquisa, em 2014 foram negociadas mais de 200 mil unidades; enquanto em 2018 o número não chegou aos 80 mil.

Depois de quatro anos seguidos de queda, esta é a primeira alta na modalidade e gerou um montante de quase R\$ 20 bilhões. Mas a tendência é que o segundo semestre não acompanhe esta projeção e tenha uma leve queda.

“A gente deve fechar o ano com 15% que é o primeiro avanço importante que tivemos nos últimos anos”, afirma Gilberto Duarte de Abreu Filho, presidente da Abecip.



Em entrevista à Revista Condomínio & Mercado Imobiliário, o presidente do Sindicato da Indústria da Construção do Estado de São Paulo (Sinduscon-SP), José Romeu Ferraz Neto, afirma que o declínio nos investimentos do setor foi motivado por um conjunto de fatores. Engenheiro civil e administrador de empresas, José Romeu Ferraz Neto também é vice-presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) e sabe que a cadeia produtiva da construção tem um papel importante a desempenhar para que a economia se desenvolva de forma firme e consistente.

O estudo da Inteligência Empresarial da Construção (ITC) apontou que a maior baixa nos investimentos na construção civil se deu no setor residencial. Por que este segmento foi o mais atingido pela crise?

As principais razões da queda dos investimentos neste segmento foram a própria crise política e econômica, acompanhada pela crise fiscal. Isso motivou grande incerteza entre os investidores, em relação aos rumos da economia, e entre as famílias, inseguras com relação à manutenção de sua capacidade de financiar a aquisição de imóveis.

A retração econômica resultante gerou grande volume de desemprego e queda na renda das famílias. Muitas destas até conseguiam ter recursos suficientes para dar a entrada na compra de um apartamento, mas não tinham renda suficiente para terem o crédito imobiliário aprovado pela instituição financeira. Os bancos também ficaram mais rígidos e exigentes para a concessão de financiamentos.

Muitos dos investidores que haviam adquirido imóvel na planta desfizeram o negócio (o chamado distrato). Famílias que também haviam feito o mesmo se viram desempregadas e desfizeram a aquisição.

Com isso, além da demanda cada vez mais reduzida, as construtoras e incorporadoras ficaram com elevado volume de apartamentos em estoque. Para diminuir esse estoque, reduziram o número de lançamentos, e, portanto, adiaram novos investimentos, priorizando as vendas dos imóveis remanescentes.

Qual a importância do futuro presidente do Brasil nesse processo de retomada da economia e, consequentemente, da melhora do ambiente de negócios para a construção civil?

A importância do futuro presidente se dará em função de sua capacidade de reequilibrar as contas públicas mediante reformas, especialmente a da Previdência. Se conseguir, dará

previsibilidade aos investidores, incrementará a atividade econômica e recuperará a capacidade de investimento do Estado. Tudo isso resultará em retomada dos investimentos, emprego, renda e, consequentemente, aumento da demanda por imóveis.

Se tudo isso for acompanhado de medidas microeconômicas, como mais agilidade e menos burocracia no licenciamento dos empreendimentos imobiliários, teremos uma melhor expressiva no ambiente de negócios da construção.

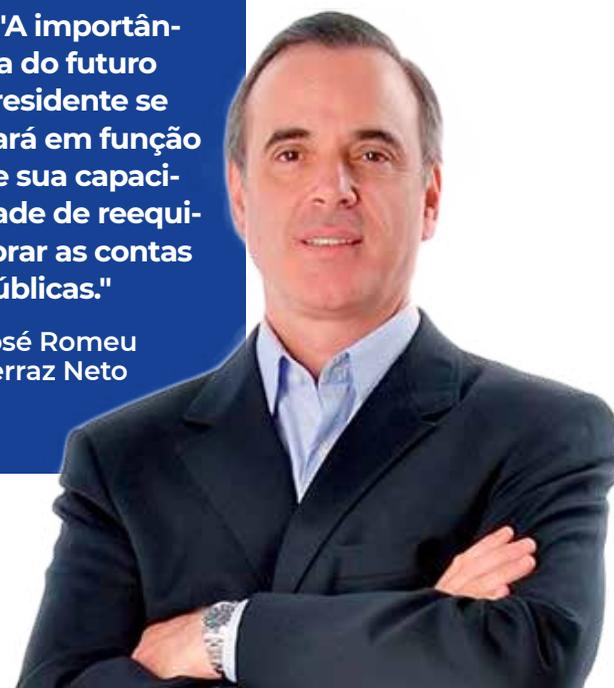
O que é preciso para facilitar o processo de retomada do setor?

A formulação de uma política econômica voltada a solucionar as questões acima precisa ser acompanhada de uma renovação do Congresso, com a eleição de parlamentares sintonizados com essas soluções.

Já as questões relacionadas às medidas microeconômicas dependem mais de Estados e Municípios, que necessitam se renovar abrindo-se a práticas eficiente de gestão.

"A importância do futuro presidente se dará em função de sua capacidade de reequilibrar as contas públicas."

José Romeu Ferraz Neto



GESTÃO CONECTIVIDADE RESULTADO

SUA EMPRESA ENCONTRA AQUI TUDO EM ADMINISTRAÇÃO CONDOMINIAL.

KEYNOTE
SPEAKERS



MARTHA GABRIEL



LUIZ PONDE



MONJA COEN



ALEXANDRE FRANKEL



FERNANDO KIMURA



JOSÉ NEUMANNE PINTO



PEDRO CALABREZ

7 E 8 NOVEMBRO DE 2018

INSCREVA-SE

(11) 5591-1306

enaconsecovi.com.br

REALIZAÇÃO:



PATROCÍNIO DIAMANTE:



PATROCÍNIO OURO:



PATROCÍNIO PRATA:



PATROCÍNIO BRONZE:



APOIO INSTITUCIONAL:



MEDIA PARTNER:



Da Venda ad corpus e ad mensuram

A compra e venda de imóveis pode ser celebrada ad corpus ou ad mensuram, segundo a vontade das partes.

Na venda ad corpus as metragens do imóvel são meramente enunciativas, não influenciando na fixação do preço. Servem, portanto, para melhor situar o imóvel, extremando-o dos vizinhos.

O adquirente avalia se o preço lhe convém ou é justo, porque tem o perfeito conhecimento do corpo do imóvel, ou seja, de sua real existência e dimensões.

É o que acontece, normalmente, embora não seja obrigatório, na compra de imóveis urbanos, como casas ou apartamentos, que costumam ser de menores dimensões, podendo ser abarcados, em sua totalidade, pelo exame do comprador.

Em se tratando de venda ad mensuram o preço do imóvel é determinado pela sua área, razão pela qual suas metragens exercem função muito mais importante, impactando diretamente em seu valor, tal como acontece, também como regra geral, mas não obrigatória, em se tratando de imóveis rurais, de grandes extensões.

Nesta hipótese, se o comprador, após a celebração do contrato, verificar que a área não corresponde às dimensões declaradas, sendo menor, terá direito a exigir a sua complementação, e, não sendo isso possível, o de reclamar a resolução do contrato ou abatimento proporcional do preço.

A ação cabível é a ex empto, sujeita a prazo decadencial de um ano, a contar do registro do título aquisitivo no cartório imobiliário.

No passado travou-se acirrado debate, envolvendo a legitimidade do alienante, para ajuizar a ação ex empto, quando se verificasse que a área real do imóvel era maior do que a declarada.

Uma vertente doutrinária opinava pela negativa, sustentando que só o adquirente poderia manejar a ação, ainda mais porque só a ele se referia o Código Civil de 1.916, silenciando quanto ao alienante.

O argumento era no sentido de, neste caso, ser inescusável o erro do vendedor, que teria as condições fáticas necessárias para medir corretamente a área oferecida, se decidiu aliená-la sob a forma ad mensuram. Trata-se da prudência que se exige do homem médio.

Sua conduta traduziria negligência ou imperícia, pelo que deveria suportar as suas consequências.

Quanto ao comprador, entretanto, era culpável o erro, já que, não tendo ainda sido imitado na posse, seria difícil para ele conferir a metragem, tendo que confiar na informação do vendedor.

A outra corrente doutrinária invocava, em seu socorro, o princípio da vedação do enriquecimento sem causa, que ocorreria, caso o comprador recebesse área maior, pela qual nada pagou.

O novo Código Civil, em boa hora, supriu a lacuna, dando-nos a resposta, que, curiosamente, prestigiou as duas correntes, como se vê do artigo 500, § 2º.

Assim é que, constatando-se que a área real é maior que a constante do título, caberá ao alienante o direito de exigir o pagamento correspondente ao excesso, ou, não sendo possível, sua devolução, o que traduz perfeita simetria entre as partes.

Mas, para que possa o vendedor reclamar este direito, terá que provar que tinha motivo para ignorar a medida exata da área vendida, o que justificaria o seu equívoco, tornando-o escusável.

A título de exemplo, podemos imaginar que o vendedor não tivesse a posse do imóvel, ocupado por terceiro, ou que parte dele fosse de difícil acesso, impedindo ou dificultando, sig-

nificativamente, a medição.

Como se vê, a ação ex empto pode ser manejada por ambas as partes, em ocorrendo diferença da área, para mais ou para menos, o que se recomenda, inclusive, em homenagem aos princípios da boa-fé objetiva e do equilíbrio econômico dos contratos.

Caberá ao juiz, diante do caso concreto, avaliar se era justa a razão invocada pelo vendedor, para não conhecer exatamente as dimensões do imóvel.

Ressalte-se, finalmente, que as modalidades ad corpus e ad mensuram só se admitem para a compra e venda de imóveis, não se aplicando aos bens móveis, qualquer que seja o seu valor.

Mais uma questão polêmica se apresenta, envolvendo as modalidades da venda, se feita ad corpus ou ad mensuram.



"Na venda ad corpus as metragens do imóvel são meramente enunciativas, não influenciando na fixação do preço. Servem, portanto, para melhor situar o imóvel, extremando-o dos vizinhos!"

Sylvio Capanema de Souza



Sylvio Capanema de Souza

O que acontecerá se as partes não declinarem, expressamente, se o negócio é celebrado por uma destas formas?

A questão é relevante, em razão das consequências jurídicas e econômicas acima enumeradas.

Ou seja, se a venda se considerar feita ad corpus, não caberá a reclamação quanto à eventual diferença de área.

Se, ao contrário, considerar-se ad mensuram, poderão as partes se valer da ação ex-empto.

O paragrafo 1º do artigo 500 nos dá uma primeira resposta, segundo o qual presume-se que a referência às dimensões foi simplesmente enunciativa, quando a diferença encontrada não exceder de um vigésimo da área total enunciada.

Neste caso, considerar-se-á celebrada a venda na modalidade ad corpus, não cabendo ao comprador reclamação, salvo se provar, que em tais circunstâncias não teria realizado o negócio.

Um outro critério hermenêutico seria considerar como ad corpus a venda que tenha por objeto imóveis urbanos, e como ad mensuram as que se referissem a imóveis rurais, já que esta é a prática comum do mercado.

Uma última referência se impõe, antes de encerrar estas considerações sobre as modalidades de venda acima estudadas, e que diz respeito ao prazo decadencial de um ano, para o manejo da ação ex-empto.

Se houver atraso na imissão do adquirente na posse da área, por fato imputável ao vendedor, a contagem decadencial não se inicia no registro do título, e sim da data efetiva em que se deu a imissão.



ALUGUÉIS

Central: 2121-6000

Ponta verde
Ref: 926

Edf. Detroit - Venha conhecer lindo apto, c/ varanda, 02 qtos, 01 suite, sala de estar/jantar, coz. c/ área de serviço, 01 vaga de garagem.

Primeira
Locação



Cruz das Almas
Ref: 658

Edf. Verde Mar - C/ vista p/ o mar, 02 qtos, 01 wc reversível, semi mobiliado, na 1ª quadra da praia de Cruz das Almas.

Primeira
Locação



Farol
Ref: 590

Edf. Residenc. Vista do Mar - 03 qtos, s/ 01 suite, 02 vagas. Cond. c/ piscina, mirante, salão de festas, churrasq.. Próx. a bancos, farmácias, lanchones e supermercados.



Pajuçara
Ref: 927

Edf. Jangada - O apto possui ótima distribuição do espaço interno c/ 04 qtos, s/ 01 suite, 01 vaga. Imóveis beira-mar. Próx. a supermercado, escolas...

Primeira
Locação



Jaraguá
Ref: 34

Edf. Pier 640 - Qualidade de vida é sinônimo de quem mora bem. Venha viver a tranquilidade do Jaraguá e aproveitar de uma área de lazer incrível. 03 quartos, sendo 01 suite.



Mangabeiras
Ref: 944

Resid. Miramar, Edf. Aurora - 03 qtos, s/ 01 suite, coz. c/ área de serviço, 02 vagas, sala estar/jantar. Cond. c/ pisc., pista de cooper, salão de jogos/festas, playground...

Primeira
Locação



Serraia
Ref: 878

Possui 14 salas, sala de recepção, 20 vagas de garagens, copa/coz., área de serviço c/ pia e lavanderia, despensa. Em via movimentada no bairro serraria - gruta, ponto de ôni...



Ponta Verde
Ref: 889

Edf. Salvador Dali - 03 qtos, s/ 01 suite, coz. c/ área de serviço e armários, 02 vaga. 2ª qd da praia de Ponta Verde. Próx. a faculdade, farmácias, praças...

Primeira
Locação



Jatiúca
Ref: 331

Edf. Themis - 02 qtos, s/ 01 suite, 01 vaga, varanda, coz. c/ área social, mobiliado. Próx. ao Maceió Shopping, lojas comerciais, supermercados.

Primeira
Locação



Mangabeiras
Ref: 539

Edf. San Francisco - Apto c/ localização certa p/ quem procura morar próx. a supermercado, farmácia, padaria, banco, escola, consultório, a poucos minutos da orla de Ma...



Pajuçara
Ref: 740

Edf. Delma n Empresarial - Em ótima localização c/ vista p/ o mar, heliponto, academia, playground, 3 auditórios.

Primeira
Locação



Feitosa
Ref: 902

Resid. Jardim Feitosa - Condomínio fechado, 02 qtos, s/ 01 revers., 01 vaga, área de lazer c/ pisc., churrasqueira., salão de festas. Próx. de lojas comercia...

Primeira
Locação



Ponta Verde
Ref: 888

Edf. Monte Berrine - 02 qtos, s/ 01 suite, varanda, coz. e área de serviço. Área de lazer c/ pisc., s. de festa, espaço Gourmet.

Primeira
Locação



Pinheiro
Ref: 884

Edf. Albarello - 03 qtos s/ 01 suite, sala p/ 02 ambientes, coz. e área de serviço, 01 vaga. Cond. c/ piscina, salão de festas, academia.

Primeira
Locação



Pajuçara
Ref: 333

Edf. Village Pajuçara - Apto c/ localização certa p/ quem procura morar próx. a poucos minutos da orla de Pajuçara, c/ ótima distribuição do espaço interno, c/ 03 qtos...



STF

decide não penhorar bem de fiador

O fiador é o indivíduo responsável pelo cumprimento de pagamento ou de obrigação de outra pessoa e também a modalidade de fiança mais utilizada em negócios e contratos do mercado imobiliário. Porém, a recente decisão do Superior Tribunal Federal (STF) de afastar penhorabilidade de bem de família do fiador na locação comercial pode trazer insegurança jurídica.

A Primeira Turma do STF decidiu que não é possível penhorar o bem de família do fiador na locação comercial. Por maioria dos votos, os ministros proferiram o Recurso Extraordinário (RE) 605709, no qual o recorrente alegava ser nula a arrematação de sua casa – localizada em Campo Belo (SP) – em leilão ocorrido no ano de 2002.

Segundo o recorrente, o imóvel seria impenhorável por ser sua única propriedade, sendo ele o responsável pelo sustento da família. Assim, alegou que, na hipótese, cabe a proteção do direito fundamental e social à moradia.

O contrato imobiliário, em geral, exige uma forma de garantia financeira para formalizar a negociação. Em São Paulo, por exemplo, em um levantamento da Lello Imóveis, maior imobiliária do Brasil, o fiador foi a forma utilizada em mais de 50% dos contratos firmados em 2017.

Segundo dados do Secovi Rio, o fiador é utilizado em 57% dos contratos residenciais e em 51% dos comerciais. O seguro-fiança representa 23% e a caução 15% (imóveis residenciais). Quando a possibilidade de penhora do bem foi incluída na lei de locação (nº 8.245), em 1991, o objetivo era aquecer o mercado de alugueis e também trazer mais garantia aos locadores.

Na prática, na transação de locação imobiliária, a figura do fiador é imprescindível para que o acordo seja fechado, pois é dele a responsabilidade pelo não cumprimento das obrigações do inquilino. Assim, caso não haja o pagamento dos alugueis ao proprietário, o fiador arca com o ônus da dívida.

Uma das explicações para a escolha do fiador como a alternativa mais frequente se dá pelo fato de não acarretar custos a quem aluga um imóvel. Nas outras modalidades disponíveis no mercado de locação (seguro ou caução), existe a necessidade de um custo inicial maior ou encarecimento do valor do aluguel.

“A fiança é a única das garantias que é gratuita. É muito utilizada no residencial, mas, em especial, em contratos comerciais de pequeno porte. Em um momento em que ainda estamos saindo da crise, isso pode ter consequências gravíssimas para um mercado que precisa de incentivos para produzir e não o contrário”, disse à imprensa a advogada Moira Toledo, que é diretora da vice-presidência de Gestão Patrimonial e Locação do Secovi-SP.

De acordo com a Lei Federal 8.009/90, que dispõe sobre a impenhorabilidade do bem de família, o bem pode ser penhorável em caso de processo de execução movido por

obrigação decorrente de fiança concedida em contrato de locação.

Especialistas do Direito Imobiliário avaliam que parecer pode ser visto negativamente pelos donos dos imóveis, pois a decisão da Suprema Corte abre espaço para que a inadimplência do inquilino não seja quitada.

“Essa decisão traz muita insegurança jurídica e o judiciário sempre deve decidir para trazer tranquilidade para o mercado”, comentou Marcio Rachkorsky, advogado há mais de 25 anos.

No Supremo

O julgamento deste processo teve início em outubro de 2014, quando o ministro-relator Dias Toffoli, então componente da Primeira Turma, votou pelo desprovimento do RE, entendendo que a penhorabilidade do bem de família é possível tanto na locação residencial como na comercial. Na ocasião, o julgamento foi suspenso pelo pedido de vista do ministro Luís Roberto Barroso. Em



junho deste ano, ele apresentou voto acompanhando o relator.

De acordo com Barroso, o Supremo tem entendimento pacífico sobre a constitucionalidade da penhora do bem de família do fiador por débitos decorrentes do contrato de locação residencial.

Para o ministro, a lógica do precedente é válida também para os contratos de locação comercial na medida em que, embora não envolva direito à moradia dos locatários, compreende o seu direito à livre iniciativa que também tem fundamento constitucional. Segundo ele, a possibilidade de penhora do bem de família do fiador que, voluntariamente oferece seu patrimônio como garantia do débito, impulsiona o empreendedorismo ao viabilizar a celebração de contratos de locação empresarial em termos mais favoráveis.

No entanto, a ministra Rosa Weber abriu divergência ao acolher o parecer do Ministério Público Federal (MPF), que se manifestou pelo provimento do recurso extraordinário, entendimento seguido pela maioria dos ministros. A ministra fez considerações no sentido de que não se pode penhorar o bem de família na locação comercial.

Do mesmo modo votou o ministro Marco Aurélio, segundo o qual deve haver manifestação de vontade do fiador na locação residencial ou comercial, acrescentando que, quanto à impenhorabilidade, a lei não distingue o tipo de locação. Para ele, não se pode potencializar a livre iniciativa em detrimento de um direito fundamental que é o direito à moradia, tendo em vista que o afastamento da penhora visa a beneficiar a família. Também votou com a divergência o ministro Luiz Fux, no sentido da impenhorabilidade.



Ministro Dias Toffoli

A decisão do STF pode ainda criar um ambiente perigoso em que os locadores comecem a exigir mais garantias antes de assinarem os contratos de locação comercial ou residencial, já que se aumenta o risco de não receberem o aluguel nem mesmo do fiador.

Especialistas concluem que a decisão deixa mais frágil a figura do fiador que possui apenas um imóvel. A partir desse caso, as imobiliárias e administradoras de imóveis podem começar a fazer uma análise patrimonial do fiador muito mais criteriosa.

Cada porta
guarda uma
bela história.
E nós abrimos
todas elas.



Em 24 anos, a Zampieri lançou mais de 11 mil unidades imobiliárias em 113 empreendimentos de 36 construtoras e incorporadoras. A imobiliária é especialista em posicionar empreendimentos estrategicamente e oferece as melhores condições para todas as partes do negócio. A Zampieri Aluguéis tem a maior carteira de imóveis comerciais, econômicos e de médio e alto padrão, além de disponibilizar serviços exclusivos, como aluguel sem fiador e planos de locação adequados às necessidades do cliente. A partir de janeiro, a Zampieri estará no ambiente virtual, possibilitando a assinatura do contrato por e-mail ou celular. Agora que você já sabe de tudo isso, está esperando o que para fazer parte dessa história?



CRECI - 1598

Abrindo somente as portas certas



ASSINE A
**GAZETA
DE ALAGOAS**



84
anos
contando a
verdadeira
história

**QUER RECEBER
O MELHOR CONTEÚDO
DIRETO NA SUA CASA?**

**INVISTA EM
INFORMAÇÃO!**

**Assinatura
impresa anual**

10x R\$ 41,40
+ Assinatura digital grátis*

**Assinatura
digital anual**

10x R\$ 26,00



SUA ASSINATURA TE DÁ DIREITO A:



+ de 250 edições
durante o ano



publicações
especiais



edições
digitais*

Para realizar sua assinatura, conhecer outros planos e formas de pagamento:



CENTRAL DE
ATENDIMENTO

82 4009.7999

