



opinião com qualidade e conteúdo

LANÇAMENTO LUAR DO PARQUE

pgs 41 a 55



Bate Papo Imobiliário

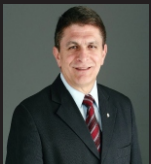
Corretor não pode anunciar imóvel sem autorização pg 10

Comunicação Inteligente

Arquivânia de Paula mostra a importância de saber falar em público pg 6

Capacitação do corretor

Grupo Interface Cursos abre matrículas para novas turmas em EAD pg 3



Tempo de Coronavírus
Tempo de Trabalho em casa

João Teodoro
Presidente do Cofeci pg 9

Teste Drive Imobiliário
Se testo o carro, porque não testo o imóvel

Vinea Köche
Corretora e criadora da Startup Test Drive de Lages para o mundo pg 36



Parcerias no Mercado Imobiliário em tempo de Pandemia

Acram Rajab
Corretor internacional Franqueado Master da RE/MAX SC





Tomaz de Aquino

*jornalista,
corretor de imóveis
perito avaliador imobiliário,
professor
e escritor e autor dos livros
Como Sair do Anonimato
Caçadores de Imóveis
Corretor Top 10
e Coautor no bestseller
A Chave da Venda de Imóveis*

Olá amigo corretor!

A Revimob Revista Imobiliária é uma publicação que chega ao mercado editorial para ajudar os corretores de imóveis no seu aperfeiçoamento através da opinião de especialistas.


A Revimob está sendo lançada justamente num momento de crise, onde a categoria e o mercado como um todo enfrentam uma das piores fases de sua história, provocada pelo surgimento do Covid19, que aprisionou a nós todos dentro de nossas casas e trouxe enormes dificuldades para todos. Para mostrar que crise gera oportunidade e enquanto muitos choram, outros fabricam máscaras e ganham dinheiro, surge a Revimob.

O lançamento da Revimob vem mostrar que mesmo num momento de tribulação somos capazes de construir, inventar, criar, produzir e ter fé de que o deserto já está terminando e a terra prometida será alcançada em breve.

Por isso, a Revimob apresentará todo mês uma edição com notícias, matérias, reportagens especiais, dicas, tendências, e pesquisas a fim de orientar os corretores na sua jornada.

Contamos com você amigo corretor para manter essa revista sendo editada e publicada todo mês. Sem seu apoio, compartilhamento e curtidas ela não terá vida longa.

Então, que Deus abençoe o nosso Planeta e a nós todos.

contato: reviimobpe@gmail.com 81.989945757 

Como você vai sair da Pandemia?

*Alguns vão sair pior do que entrou,
Muitos vão sair do mesmo jeito e poucos, muito poucos vão sair melhor!*

Mude a sua vida AGORA! 



Faça sua Matrícula



81 999892523

INFORMAÇÕES GERAIS

A Revimob Revista Imobiliária é uma publicação independente do jornalista, corretor de imóveis e escritor Severino Tomaz de Aquino, focada na capacitação e nos negócios imobiliários

LINHA EDITORIAL

A Revimob Revista Imobiliária é uma revista aberta a todos que queiram contribuir de forma positiva com o mercado imobiliário e com a categoria dos corretores de imóveis

CIRCULAÇÃO

A Revimob Revista Imobiliária é uma revista on line de circulação nacional em formato PDF

PERÍODO

A Revimob Revista Imobiliária é mensal e será distribuída no 1 de cada 1 mês em formato pdf nas redes sociais e pelos grupos de watsapp de todo Brasil

PAUTAS

Sugestões de pauta, reportagens, ou notas para as colunas Dicas Imobiliárias, Fala Corretor e Literatura Imobiliária deverão ser encaminhadas até o dia 25 de do mês anterior a circulação para o email: reviimobpe@gmail.com

ANÚNCIOS

Para anunciar na revista entrar em contato com nosso Departamento Comercial no horário comercial pelos fones: 81 989945757 ou 986050000 ou 9.95301999 e falar com Tomaz de Aquino ou Carlos Farias

LICENÇAS


Para publicar artigos da revista em outros veículos solicitar autorização através do watsapp 81 989945757 para que em contato com o autor do texto seja liberado pelo mesmo.

EDITORIA

Para DENÚNCIAS, CRÍTICAS OU IRREGULARIDADES ligar direto para o editor que como jornalista guardará o segredo da FONTE, pelo watsapp 81 9.99892523, assim a sua identidade estará preservada e estará contribuindo para melhorar a imagem da categoria e do mercado.

- 04** Honorários do corretor Petrus Mendonça
- 05** Performance na Panemia Thiago Oliveira
- 07** Performance na Panemia Thiago Oliveira
- 08** Administração Imobiliária Manoel Augusto Alves
- 10** Autorização de venda é legal Tomaz de Aquino
- 11** Marketing Digital Roberta Delluna
- 16** Comportamento Rodrigo Brosshard
- 21** Estratégia de Venda Leandro Lorezon
- 23** Segredo de Judeu Thiago Granato
- 24** Redes Sociais Anderson Trinca
- 25** Assembléias Virtuais Rogério Camello
- 27** Dicas Imobiliárias Alexandre de Paulo
- 28** MCMV Professor Tarcísio
- 29** Gestão de Equipes Fernando Carneiro
- 30** Mercado de Alto Padrão Fernanda Godoy
- 33** Marketing Pessoal Felipi Aduato
- 35** Negócios Imobiliários Carlos Farias
- 37** Legislação Imobiliária Paulo Roberto Xavier
- 39** Rodada de Negócios Laudimiro Cavalcanti
- 40** Alto Padrão no interior Kleverson Passos
- 56** Teletrabalho e suas implicações Wilker Ponciano
- 59** Parcerias no Mercado Imobiliário Acram Rajab

Especial




Reflexos da Pandemia na locação de imóveis

Por Amadeu Mendonça Advogado

pg 14

EAD - Aula Virtual

Negócios Imobiliários defeituosos, onde está o corretor?



João Calixto Advogado e professor pg 18

Destaque



Estratégia ideal para vender uma casa em 60 dias.

Leandro Lorezon Corretor de imóveis pg 21

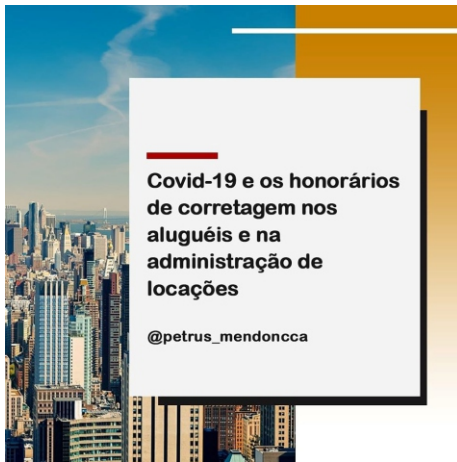
Petrus Mendonça

Professor de Direito e Operações Imob
 Autor livro Contrato de Corretagem
 Advogado especialista Direito Imobiliário
 Avaliador Imobiliário - CNAI 388



O corretor recebe se o cliente desistiu?

“Mesmo diante do covid 19 os honorários de corretagem são devidos”



Os honorários do corretor de imóveis, em regra, são de resultado e contratação. Por isso, independentemente de continuidade do negócio ou de eventual rescisão contratual, esses honorários devem ser pagos, se por força do trabalho do corretor de imóveis o negócio foi realizado. O corretor imobiliário não pode garantir o cumprimento total do contrato, pois seus serviços não se assemelham ao do contrato de seguro. Por isso, se o contratante no curso de suas obrigações de trato continuado perde o

emprego, desfaz sociedade conjugal ou se arrepende do negócio, não deve haver redução no pagamento dos honorários de intermediação. Aqueles que administram locações devem, também, exigir seus honorários integralmente, mesmo diante de eventual possibilidade de acordo entre locatário e locador decorrente da pandemia para que possam possibilitar salários e empregos de seus funcionários. Pois, não deve o corretor de imóveis suportar o ônus da relação locatícia em paridade com os contratantes. De forma acertada as locações não sofreram intervenção do governo federal, exceto pela impossibilidade de despejo antes do dia 30 de outubro/20 e pela suspensão das locações em shopping center, não em prédios tipo "shopping center", pois de outro lado existem os locadores que, muitas vezes, dependem desses aluguéis para pagar suas despesas básicas com plano de saúde, alimentação, remédios, transporte e moradia. Dessa

forma, cada locação deve ser tratada isoladamente, analisando caso a caso para não haver injustiça. Como disse Rui Barbosa parafrazeando máxima aristotélica "A regra da igualdade não consiste senão em quinhão desigualmente aos desiguais, na medida em que se desigualem. Tratar com desigualdade a iguais, ou a desiguais com igualdade, seria desigualdade flagrante, e não igualdade real." Em recente decisão do STJ sobre possibilidade de não pagamento dos honorários do corretor de imóveis em decorrência do negócio que não foi realizado por fatores estranhos a sua vontade, a Ministra Nancy Andrighi relatou que "o negócio foi desfeito contribuição das corretoras, ou seja, o arrependimento da contratante se deu por fatores alheios à atividade das intermediadoras." Por isso, justifica o pagamento dos honorários de corretagem. (REsp 1783074)



Tiago Oliveira

Corretor Hi-tech

Especialista em venda de imóveis na primeira visita

Criador de conteúdo em Marketing digital e Palestrante

Medidas para aprimorar a performance do Corretor de Imóveis em tempos de pandemia.

Faça um levantamento de todos os seus imóveis disponíveis para negociação

Para Tiago Oliveira, o primeiro passo é fazer esse “inventário” para checar quais precisam de novas imagens, atualização de ficha técnica e revisão da descrição. Invista em fotos de qualidade. Lembre-se que neste momento os clientes não poderão visitar o imóvel presencialmente, então eles precisam visualizá-lo da forma mais fiel possível ao que é real. Por isso, faça uma curadoria de todas as imagens que você tem e escolha as melhores para enviar para eles e também para usar em seus anúncios.

Além disso, Tiago oferece uma dica extra. “Descreva o imóvel de forma mais humanizada, tentando levar os proponentes o mais próximo possível do que seria a experiência de morar naquele imóvel e naquele local”, sugere.

Tiago dá a dica de gravar os vídeos na horizontal pois é mais confortável aos olhos de quem assiste e também de aparecer neles. “Assim já nos tornaremos familiares para os proponentes e autoridade para os proprietários, além de humanizar o conteúdo.” Você também pode contratar empresas especializadas para gravar o tour virtual de cada imóvel e usá-lo para enviar para potenciais leads. “Isso garante um passo à frente, pois assim é possível que o proponente veja o imóvel como se estivesse ‘in loco’ (usando um VR Box) e isso sim pode ser chamado de experiência imersiva”, complementa Tiago.

“O mais importante agora é mostrar-se solidário com a causa que é humanitária, a prevenção contra o coronavírus, pois muitos corretores e imobiliárias

erroneamente focam em tentar vender mais um imóvel, enquanto uma crise dessa magnitude se espalha pelo mundo”, diz Tiago.

Ele complementa dizendo que manter seus clientes informados (de preferência com boas notícias) é uma forma de estar presente, sendo importante também adaptar os processos de negociação com eles, como utilizar assinaturas digitais e fazer vídeo chamadas.

Também é fundamental ter tato e empatia, agora mais do que nunca. “Tudo deve ser feito com muito discernimento, pois o isolamento está mexendo com o psicológico das pessoas. Dependendo da abordagem podemos acuar os proponentes e perder o negócio”, finaliza Tiago.



Arquivânia de Paula

Psicóloga
Especialista em Comunicação e Oratória de Alto Impacto e Inteligência - Emocional
Consultora e Mentora em comunicação e Inteligência Emocional
Practitioner em PNL
Palestrante Profissional – Comunicação e Oratória de Alto Impacto/
Inteligência Emocional/ Motivação
Mediadora de Conflitos Profissional

Você tem medo de falar em público

“O medo de falar em público tem consequências diretas no desenvolvimento das pessoas”

O medo de falar em público, em absoluto nada diz, porque está aquém de toda a reflexão, pode ter várias razões e origens, mas, em grande parte das vezes, está relacionado à falta de informação prática, preparo técnico e psicológico, traumas da infância e juventude. Indetectavelmente, falar em público é uma competência, uma habilidade. E, por essa razão precisa ser aprendida, desenvolvida e aprimorada, assim como as demais habilidades, como, por exemplo, dirigir um automóvel.

É possível perder o medo de falar em público. Claro que sim! Temos visto pessoas superarem seus traumas todos os dias, tornando-se ótimos oradores. O segredo para isso? Em realidade, não há nenhum segredo: o caminho é desenvolver essa habilidade, se informando sobre as principais técnicas para ser um melhor orador, impulsionando hábitos positivos e praticando-os.

Igualmente, usando uma linguagem interna capaz de ressignificar bloqueios adquiridos em tempos remotos da vida. Sim, às vezes é fundamental procurar ajuda especializada.

Mas como aprender técnicas geniais para falar melhor em público? Um treinamento em comunicação e oratória de alto impacto é um grande diferencial para conseguir desenvolver a habilidade de falar bem em público e, com isso, perder o medo de situações de exposição. O treinamento de comunicação e oratória é algo

para a vida como um todo. Ademais, no âmbito profissional, é um diferencial competitivo, um “divisor de águas”. O profissional que sabe expressar-se de forma clara, objetiva e argumentativa, é visto como líder, como alguém ponderado e sábio, eloquente e preparado. Não obstante ter boas ideias é preciso mostrá-las ao mundo!

Porém, fuja do ceticismo, use uma medida generosa de humanidade, gentileza e empatia na hora de falar com quem quer que seja, aproveite para exercitar essas dicas em suas próximas exposições em público. Parafraseando Carl Gustav Jung: “Conheça todas as teorias, aprenda todas as técnicas, mas ao tocar uma alma humana, seja apenas uma alma humana”. Ou seja, humanidade!

A ausência de uma apresentação, objetiva e orgânica (humana), chega a comprometer o importante lugar que, a comunicação naturalmente ocupa nos diversos contextos, a função: de mediadora. Na contemporaneidade, a habilidade de falar bem em público é “sine qua non”, para todo o profissional que deseja ter vida destacada. Prepare-se para as suas próximas apresentações e seja muito feliz pela oportunidade de falar em público.

Um abraço acolhedor!



Maherval Chaves

Corretor de Imóveis há 25 anos, em Maceió.

Atua na empresa SomenteCasas.

Co-fundador do Evento Enci - Encontro de Corretores Presidente da Associação de Corretores de Alagoas.

T de "Tempo" T de "Tudo"

A vida é mesmo maravilhosa. Estamos num momento super difícil e; fico pensando em como ajudar ao mundo. Mas a nossa pequenez é enorme. Tudo que o mundo precisa é da ciência, dos médicos, dos governos e a nossa contribuição é ficar de quarentena.

Prometi não fazer nada, como uma forma de dizer, ôpa, parei. Preciso parar. Preciso me conectar com as coisas do divino e diante da misericórdia de Deus, orar e pedir clemência para o mundo.

De repente me chega um convite de uma pessoa que é muito especial, Tomaz de Aquino. Daqueles que a gente não consegue dizer não, pela sua história, pelo seu exemplo, sua vitalidade, garra e coragem. Imagine que ele se reinventa de uma forma sobrenatural e todos nós nos rendemos a sua magnitude, humildade e entusiasmo, que vai muito além de lidar com imóveis.

Por muito tempo fiquei com medo, receio, timidez, não sei bem como definir isso. Entre o que era contribuição para o mundo e o que era vaidade. Confesso que, hoje, não tenho medo de ser taxado de vaidoso.

Achava lindo ser "Colunista". Na infância e adolescência achava "chique", coisa de intelectual. Como eu venho de uma família de pessoas cultas, que contribuíram muito a educação desse país, nos anos 40,50 e 60. Quase todos foram professores, do ABC as primeiras Escolas de Datilografia, depois como funcionários do Governo. Então, era como se eu quisesse estar à altura dos

meus antepassados, sem contar que meus filhos e minha esposa e nora são da área de educação.

E eu disse a um amigo certo dia: Você conhece o "Poder da Atração"? – Respondeu-me: não! Explica-me. Disse tudo que uma pessoa pensa, pode acontecer, pode não ser no tempo que ser quer, mas acontece.

Então, amigos, hoje quero começar com essa linda história de realização pessoal abençoado por esse amigo, Tomaz de Aquino. No entanto, além de ser um prazer, também uma grande responsabilidade.

Lamento ser num momento tão difícil para a humanidade, ao mesmo tempo a vida parece nos querer dizer: "O tempo não para."

Dedico este momento a todos que nesse momento enfrentam suas perdas, seu isolamento, seus medos, com altivez, coragem e a certeza de que nada do que aconteça não pode nos deixar uma lição.

Que aprendamos que nosso "EGO" ficou perdido, que agora é entender que aquele abraço, aquele aperto de mão, aquela visita, o cafezinho com os amigos, eram nossos indícios de felicidade e a gente não percebeu...

Que a volta dessa viagem seja com a bagagem cheia de gentilezas, amor, compreensão, e com certeza mais solidários.

Eu agora sou colunista, num momento que a vida pede calma, talvez no momento certo, na hora certo e sem medo da "Vaidade", sem medo de ser Feliz.



Manuel Alves

Manuel Augusto Alves é Administrador de empresas, professor universitário, escritor, e mestre em tecnologia ambiental

Como administrar uma imobiliária numa época de crise

O setor imobiliário vivia um boom até 2013, com uma profusão de novos empreendimentos e incorporadoras surgindo país afora. Veio a crise econômica com a volta da Velha Matriz Neoliberal e o ciclo virou. Muita gente comprou imóveis, mas não conseguia mais pagar, por causa do desemprego, ou não queria mais pagar, por conta da queda dos preços.

Recentemente com a expectativa de um relativo crescimento da economia, o mercado imobiliário esboçou uma tímida reação. Com a inesperada pandemia do Corona vírus e os estragos por ela provocados, o otimismo dos possíveis compradores, investidores e empresários com a economia brasileira, despencou. O Corona vírus vai provocar graves danos à economia, e em especial ao mercado imobiliário, à construção civil, aos fabricantes e fornecedores de materiais de construção, e o desemprego dos trabalhadores ligados à esta atividade, que gera a maior demanda de mão de obra do país. O gerenciamento da crise visa à redução de prejuízos, ao passar por esta adversidade. Para tanto, é interessante vislumbrar possíveis cenários e planos de ação, que podem ser colocados em prática.

O foco do planejamento deve ser a manutenção das atividades da empresa, com o detalhamento de

possíveis recursos financeiros, humanos e tecnológicos que poderão ser utilizados durante este momento de extrema dificuldade.

Objetivos e metas – O bom administrador tem sempre em mente as metas e objetivos, e saber trabalhar de maneira produtiva, mesmo em períodos conturbados. Trabalhar com ética – A ética é uma ferramenta essencial para alcançar o sucesso em qualquer área da vida. É preciso trabalhar sempre com transparência e responsabilidade ao propor seus objetivos e organizar suas estratégias. Essa dica vale para períodos de crise e de bonança econômica.

Ser criativo para transformar as dificuldades em oportunidades – Várias são as empresas que se tornaram referência pela criatividade e ousadia. Como vencer a crise? Focando nas oportunidades que podem surgir a qualquer instante.

Analisar criticamente o mercado, é possível transformar os impedimentos em oportunidades que farão toda a diferença no futuro do empreendimento. Tomar decisões assertivas e ter persistência – Ao tomar decisões assertivas, o administrador pode ter resultados muito expressivos, especialmente em períodos de crise. O bom administrador sabe analisar as situações, seus prós e

contras e indicar o melhor caminho a ser seguido. A crise e seus efeitos terão um impacto surreal em todo o país. Áreas das mais diversas serão afetadas e, especialmente o setor imobiliário, que foi um forte impulsionador para o mercado de trabalho, começará a passar por problemas. Os resultados da crise certamente provocarão a demissão em massa em diversas empresas, dificuldades de se encaixar no mercado de trabalho e, dentro do próprio setor organizacional, surgirão dificuldades para se manter num momento de instabilidade tão grande. Toda empresa pode passar por crises, independentemente de como anda o país. No entanto, em um período de instabilidade geral, se os impactos não forem administrados com cuidado, os resultados podem ser devastadores e gerar prejuízos enormes.

Para que isso não aconteça é preciso estar preparado, possuir uma equipe sólida e trabalhar da melhor forma para que os impactos da crise não sejam ainda maiores dentro desse espaço.

Preparado para as adversidades, o administrador é uma peça crucial para manter a empresa funcionando da melhor forma e organizando seus sistemas para que não seja atingida negativamente pela crise.



João Teodoro

Graduado em Direito e Ciências Matemáticas, foi professor de Matemática, Física e Desenho na PUC/PR. É técnico em Edificações e em Processamento de Dados. Foi presidente do Creci-PR por três mandatos consecutivos, presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Paraná de 1984 a 1986 e diretor da Federação do Comércio do Paraná. No Cofeci, atua desde 1991, quando passou a exercer o cargo de conselheiro federal, e é presidente desde 2000.

Tempos de Corona vírus tempo de trabalho em casa

O isolamento é essencial à segurança sanitária, pessoal e coletiva, a fim de evitar os malefícios do coronavírus. Por isso, ganha importância o trabalho a distância, em casa ou em regime de *coworking* (ambiente compartilhado). Pensando nisso, algumas organizações ligadas à tecnologia e ao ensino a distância já disponibilizaram, via web, material que orienta como realizar bem o trabalho de corretagem de imóveis sem sair de casa, exceto no essencial, é claro. É o chamado *home office*. Os dez principais conselhos são os seguintes:

1. Ao levantar-se, tome seu banho e vista-se como se fosse para o escritório. Assuma a higiene natural do trabalho convencional. Isso o/a ajudará a entrar e permanecer no clima profissional. Jamais trabalhe de pijama ou somente com roupas

íntimas. De repente, você poderá ser chamado/a para uma videoconferência.

2. Lembre-se: você será seu próprio staff. Não terá à sua disposição uma secretária trazendo e levando papéis, fazendo ligações e servindo cafezinho. Nem pense em pedir isso à esposa/marido, filha, irmã ou empregada doméstica.

3. Não confunda home office com férias. Nada de praia, shopping, passeio com a família. Lembre-se de que seu objetivo é trabalhar de forma diferenciada, evitando aglomerações ou contatos desnecessários.

4. Jamais trabalhe no corredor, cozinha ou área de serviço e, muito menos, no quarto, sobre a cama. Escolha a sala ou escritório residencial (se tiver), de preferência com portas fechadas. Mas boa iluminação e ventilação natural são altamente recomendáveis.

5. Nem pense em ligar a TV. Troque-a por um radinho com música suave e som baixo.

6. Não se entretenha com crianças ou animais de estimação. Se os tiver em casa, trate de mantê-los em outro ambiente, de preferência isolado de som. Barulho ou ruídos podem prejudicar a comunicação e a qualidade do trabalho levando à perda de negócios.

7. Estabeleça horários para começar e terminar o trabalho, com intervalos predefinidos para almoço e lanche, como se estivesse em seu escritório.

8. Deixe claro aos seus familiares que você não estará disponível para eles, exceto nos horários de parada (almoço e lanche).

9. Comunique-se frequentemente com seus diretores, gerentes e colegas de trabalho.

10. Cuide de sua saúde e dos seus próximos: lave

as mãos com sabão a cada hora e evite passá-las nos olhos, nariz e boca; mantenha álcool em gel à disposição; ao espirrar ou tossir, proteja nariz e boca com guardanapo descartável ou com o braço semidobrado; use máscara quando em contato com terceiros desconhecidos; higienize frequentemente óculos, teclados, telefones, maçanetas, corrimãos, etc.. A tecnologia favorece o trabalho a distância. Podemos facilmente mostrar um imóvel por meio de videochamada, ou fazer um passeio virtual usando o site www.meupasseiovirtual.com.br. Também é possível enviar documentos pelo Google Drive e até fazer anúncios sem sair de casa usando outras ferramentas do Google, do Facebook ou seu próprio e-mail.



Tomaz de Aquino

jornalista, corretor de imóveis
professor de comunicação e marketing
perito avaliador, escritor e autor dos livros:
Como sair do Anonimato
Caçadores de Imóveis
Corretor Top 10 e co autor do best seller
A Chave da Venda de Imóveis

CRECI 10.966 - CNAI 22.248

Corretor não pode anunciar sem autorização

“A autorização é a garantia de que a transação é legal”

Conversando com o advogado Petrus Mendonça batemos um papo a respeito do problema legal de muitos corretores que são parceiros e até associados a várias imobiliárias e mesmo assim cometem uma irregularidade quando anunciam o imóvel sem ter a autorização do contratante, nesse caso proprietário, imobiliária ou construtora.

Estamos acostumados a ver anúncios feitos por corretores, em geral, autônomos, principalmente na internet de imóveis de terceiros ou que estão na imobiliária da qual ele é parceiro. Esse anúncios de acordo com a Lei 6530 são ilegais e o corretor comete crime, sendo passível de punição pela fiscalização do Creci - conselho regional de seu estado.

Para evitar problemas todas as vezes que o corretor for anunciar um imóvel deve colocar no anúncio o logo da imobiliária ou da construtora para identificar quem possui a autorização e em seguida colocar os seus contatos.

IMPORTANTE: O corretor não pode colocar sua marca, nem seu nome, só seu telefone

É obrigatória a identificação de quem está autorizado a realizar a transação imobiliária daquele imóvel, inclusive, quando negociando direto com o proprietário o corretor pode no seu zap perguntar se está autorizado a comercializar o imóvel em questão, se receber o “OK” esse zap ou email ou mensagem deve ser guardado, pois é a prova de que o profissional de intermediação imobiliária está devidamente autorizado a transacionar aquele produto.

Corretor proteja-se e garanta bons negócios sem punições e sem prejudicar seu nome!

Abaixo você tem um exemplo de um anúncio que atende esse determinação legal. Você tem a logo

da imobiliária e os dados do corretor.

Veja o exemplo ao lado:



Ocean Tower

JABOATÃO - CANDEIAS

Este é o Ocean Tower, um empreendimento surpreendente, que alia arquitetura, design, projeto e localização

4 quartos, 2 suítes
4 banheiros
2 vagas, 134 m²



+INFORMAÇÕES

81 9.89945757 



Por Roberta Delluna

Radialista / Comunicadora / Corretora de imóveis / Palestrante Internacional - Diretora de vendas online / Consultora e Criadora do "método chat" - Primeira apresentadora on-line do Brasil - Registrada e patenteada em 1998. - Especialista em vendas online e offline. Formadora na educação do atendimento on-line profissional via chat, e-mails, aplicativos de troca de mensagens de texto e educadora de Robôs. Reconhecida pelo Secovi como "A especialista em conversão por meios digitais". Presente em 40 países e mais de 250 cidades do mundo

Entenda a importância do corretor de imóveis em uma compra imobiliária.

Na hora de comprar um imóvel as pessoas normalmente ficam perdidas sem saber por onde começar, as dúvidas são muitas e quem está com todas as respostas na manga é o corretor de imóveis. Todas as profissões têm grandes desafios e a profissão de corretor não é diferente, os desafios e obstáculos são muitos!

O mercado imobiliário tem evoluído e os corretores também estão cada vez mais se profissionalizando

e tendo a certeza de que o seu papel é fundamental, pois, é você corretor, quem faz a intermediação

entre o proprietário e o comprador, nesse processo você atua como vários profissionais em um, sendo um profissional completo e tendo muita experiência de mercado. Fazendo uma boa venda, causa o grande impacto na vida de uma pessoa que nunca se esquecerá e será sempre grata. Ser um corretor de

qualidade e confiança é essencial para entender a importância de ajudar o cliente na realização de seu sonho.

Primeiramente é importante que você mostre ao comprador que faz

parte do Creci (Conselho Regional de Corretores de Imóveis), órgão responsável de fiscalizar e regulamentar a corretagem imobiliária,

ser associado é um grande diferencial. Estar sempre atualizado é fundamental, um bom corretor deve

se manter informado em relação a situação do mercado imobiliário e também às técnicas de vendas e legislação, tais como: avaliação dos documentos, a assinatura do contrato e o pagamento das taxas, isso requer sempre se aprofundar em todos os assuntos que envolvem seu trabalho.

Um bom corretor atua muito mais como um consultor do que como vendedor, é importante questionar o cliente e recolher o maior número de informações possíveis sobre sua intenção de compra, quais as prioridades dele, as regiões que o interessa, para assim, poder lhe dar as melhores opções de negócio.

Você corretor transfere para si a responsabilidade de dar as melhores condições, por ser o entendido

da área, guiando o cliente da melhor maneira, demonstrando profissionalismo e ética, gerando assim a

credibilidade que precisa para o mesmo confiar e aceitar seus

conselhos, sendo ambos favorecidos

com o desfecho da compra e venda. É muito importante, firmar contrato relativo à sua prestação de

serviço, combinando o preço e condições da transação para não ter nenhum tipo de problema assim

que o negócio estiver concluído.

Divulgue o imóvel de forma eficiente, exibindo os pontos fortes e contornando os fracos, sabendo valorizar o imóvel da melhor maneira possível, trabalhando sempre de forma ética e transparente,

levando o cliente para a visita do imóvel e criando laços, que proporcione também futuras indicações de seu trabalho, uma venda segura e honesta sempre gera boas indicações. Entender o seu

trabalho é fundamental, deixe nítido ao cliente que você é entendido do assunto em todos os aspectos,

isso vai te valorizar perante o cliente. Mesmo com toda a tecnologia seu trabalho é insubstituível.

Valorize a sua profissão, faça a diferença e mostre às pessoas do que um corretor de imóveis é capaz, assim ganhará reconhecimento.

continuação pg 11

Sacada no atendimento

#DELUNNAENSINA;

RICARDO GUEDES PERGUNTA : "Deixar nas mãos de um corretor/imobiliária é uma solução que traz mais resultados" ?

DELUNNA RESPONDE : "Boa pergunta pois depende da empresa e do corretor"

A solução que traz mais resultados na minha opinião é a internet, mas mesmo sendo a internet um ótimo canal de atração de possíveis compradores, preciso deixar claro que uma boa empresa de vendas e um ótimo corretor de imóveis, onde ambos se utilizem de estratégias para atrair o cliente comprador, fará muita diferença na intenção de venda do cliente que deixa seu imóvel na mão de uma empresa e ou de um corretor de imóveis.

Quem quer vender tem que usar e abusar de todos os canais de vendas possíveis e imagináveis. Lembrando que há imóveis com maior liquidez e outros não, e é aí que entra a grande arte do atendimento. Escolha sempre quem te atende melhor para captar seu imóvel. Opte sempre pelo atendimento com excelência. Fazendo isso você não vai errar e vai vender.

Questionou Ricardo Guedes, dono de Construtora em São Paulo - Brasil.

Em #DELUNNAESPONDE

Redes Sociais

Instagram - @ROBERTADELUNNA

Facebook - Roberta Delunna

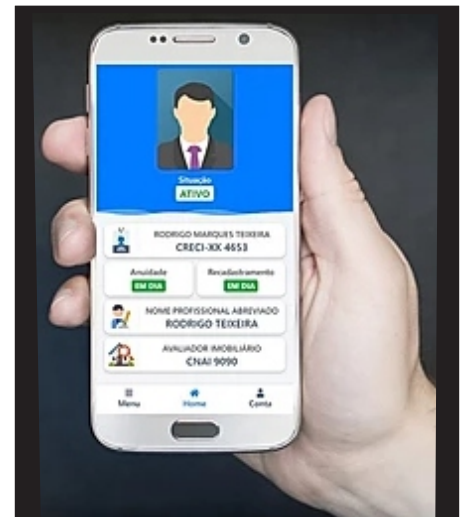
YouTube - Corretor Conectado

Site - RobertaDelunna.com

Telegram - t.me/robertadelunna

**CASINHAS PARA SEUS FILHOS**

PASSE UM ZAP AGORA:

81 9.89945757 

CORRETORES JÁ PODEM BAIXAR SUA CARTEIRA DIGITAL*

Assim como já acontece com o título de eleitor e a carteira de motorista, os Corretores de Imóveis também passam a ter sua identificação profissional no smartphone. A novidade atende às determinações da Resolução do Cofeci nº 1.430/2019, que estabelece a obrigatoriedade do recadastramento nacional e a criação do App i-Corretor, que já está disponível para download nas lojas de aplicativos para Android e IOS.

O e-CNCI é o novo cadastro geral dos Corretores de Imóveis do Brasil, operacionalizado pelo programa nacional de registro e atualização dos dados cadastrais de pessoas físicas e jurídicas, inscritas ou em fase de inscrição, junto aos respectivos Conselhos Regionais. Tem por finalidade compor, atualizar e manter atualizado o banco de dados cadastrais do Sistema COFECI CRECI. Estes dados serão sincronizados em tempo real (online) com a base de dados do COFECI.

**Aqui em Pernambuco ainda não temos esse aplicativo*

fonte: COFECI



Cofeci adia o Enbraci por conta do Covid 19



O Enbraci - Encontro Nacional dos Corretores de Imóveis que acontece em paralelo com o CIPS - Encontro de Negócios Imobiliários Internacionais que seria agora no mês de maio, por conta do Covid 19 foi adiado para 13 a 19 de setembro.


O evento vai acontecer na cidade de Foz de Iguaçu no Paraná e a programação já está sendo feita pelo Cofeci.



Cofeci adia pagamento da anuidade 2020

Em função da pandemia do Corona vírus (covid 19) o Conselho Federal dos Corretores de Imóveis prorrogou o prazo para pagamento das

anuidades. O corretor de imóveis terá que fazer o seu pedido de parcelamento no mês de maio para poder ter direito ao benefício, acesse: cofeci.gov.br



ATENÇÃO
ANUIDADE 2020

COFECI PRORROGA PRAZO PARA
PAGAMENTO DA ANUIDADE 2020
DEVIDO AO COVID-19

Confira novos prazos

Resolução-Cofeci nº 1.433/2020:

- 1. prorroga o prazo de pagamento da anuidade para o dia 05 de junho de 2020;
- 2. permite o parcelamento da anuidade de 2020 em até 3 (três) pagamentos mensais, sem juros.,
- 3. permite o parcelamento da anuidade de 2020, em até 6 (seis) pagamentos mensais. Neste caso, as parcelas vincendas sofrerão acréscimo de juros legais compensatórios de 1% ao mês.

Já que vai ficar em casa, então fique bem, decore com a gente

Antes da Serra

Mantas, Redes, Crochês, Tapetes e Cortinas, Almofadas,

Fone: 3533.6972 - 9.99253230

Rua Duarte Coelho, 167 B - Polo Moveleiro

Entregamos em todo Brasil

81 9.9657.1757 



Amadeu Mendonça

Advogado, pós-graduado em Direito Civil e Empresarial pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), sócio-diretor do Tizei Mendonça Advogados Associados, membro da Comissão de Direito Imobiliário da OAB/PE, membro da Comissão de Contencioso Imobiliário do Instituto Brasileiro de Direito Imobiliário (IBRADIM) e membro da Associação Brasileira de Advocacia Tributária (ABAT).

A pandemia e seus reflexos na locação de imóveis

A pandemia de Coronavírus vem causando significativo impacto no mundo, e uma grande dúvida que toma conta até dos especialistas é a sua extensão nos mais diversos aspectos que envolvem as pessoas.

O seu impacto na economia vem sendo sentido intensamente pela maioria do empresariado, que veem seu faturamento cair significativamente, gerando uma situação de desespero.

Em que pese os baixos faturamentos, alguns a ponto de beirar o irrisório, as obrigações das empresas permanecem, entre as quais o pagamento de salários, impostos, empréstimos, financiamentos e aluguel de imóveis.

Mas vele ressaltar que o Poder Público vem se esforçando para

minimizar a gravidade da situação das empresas, visando especialmente a manutenção dos empregos, através de medidas como a dilação do prazo para recolhimento dos tributos e a flexibilização das relações trabalhistas, inclusive possibilitando a suspensão do contrato de trabalho e a redução do salário e da jornada do trabalhador.

Com relação aos contratos de locação de imóveis, a Lei do Inquilinato traz a possibilidade de ajuste no valor do aluguel a qualquer momento, mediante acordo entre as partes. Também prevê que as locações não residenciais têm por finalidade a exploração empresarial, ou seja, seu objeto é comercial.

Pois bem, nesse momento, os impactos

nas locações residenciais são diferentes dos impactos sofridos nas comerciais. É que as locações residenciais permanecem com o objeto do contrato desimpedido, inclusive, aumentando o seu uso devido ao isolamento social, enquanto nas locações comerciais, com o fechamento do comércio não essencial determinado pelo Poder Público, findou por inviabilizado temporariamente o funcionamento do negócio, tornando a locação excessivamente onerosa ao locatário.

Por sua vez, as atividades comerciais classificadas como essenciais não amargaram as mesmas consequências, não podendo portanto, a priori, alegar onerosidade excessiva, pois continuam funcionando e com

potencial de aumento da receita. Como se pode notar, cada caso deve ser analisado especificamente, a fim de se apurar se há ou não um desequilíbrio contratual.

O art. 421-A, inciso III do Código Civil dispõe que os contratos civis e empresariais se presumem paritários, somente admitindo-se revisão contratual em hipóteses excepcionais e limitadas.

O art. 478 do Código Civil assevera que nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato. [...].

continua





continuação da pg 13

Oportuno mencionar que a resolução [de que trata o artigo acima] pode ser evitada, oferecendo-se o réu a modificar equitativamente as condições do contrato. Isso é o que prevê o art. 479 do Código Civil. Aplicando-se aos contratos de locação, leia-se réu como locador.

Ora, por mais pessimista que possa ser um indivíduo, até há poucos meses não havia quem pudesse prever que viveríamos

essa calamidade pública global, caracterizando aí a imprevisão e a hipótese de exceção previstas nos dispositivos legais supramencionados. E o que fazer?

A teoria da imprevisão, fundamentada nos artigos referidos acarreta duas possibilidades: I) a resolução do contrato; ou II) a modificação equitativa para que se permita o cumprimento do contrato nos limites

das condições vigentes.

Levando em conta o panorama jurídico e a transitoriedade das condições econômicas, entendemos ser prudente e convergente com a segurança jurídica - que também deve ser preservada - a modificação equitativa do contrato, possibilitando a sua continuidade.

Essa readequação das obrigações pode

partir de iniciativa de qualquer das partes, inquilino ou proprietário, entretanto, não sendo possível a composição amigável, resta o Judiciário para solução da questão.

Essa readequação das obrigações pode partir de iniciativa de qualquer das partes, inquilino ou proprietário, entretanto, não sendo possível a composição amigável, resta o Judiciário para solução da questão.

Saber o que importa e o que vem pela frente é essencial. Quem sabe, larga na frente em uma corrida cada dia mais apertada. Junte-se a milhares de profissionais no evento que é referência em inovação, marketing, gestão e vendas no mercado imobiliário

06 e 07 de Outubro - São Paulo

conecta imobi 2020

**O MAIOR E
MAIS COMPLETO
EVENTO IMOBILIÁRIO
DA AMÉRICA LATINA**



Rodrigo Bosshard

Mentor de Negócios
Especialista em Inteligência comercial
Desde 2012 atua com educação empreendedora.
Palestrante no mercado imobiliário nacional.
Criador do método P.S.I.U de Vendas.
Expert em Prospecção e Networking.
@rodrigobosshard

Procrastinação: como evitar essa prática tão comum?

É sempre comum termos muitas atividades para desempenharmos ao longo do dia, sempre deixamos as pendências para o dia seguinte. Se você precisa fazer um trabalho e geralmente não consegue se concentrar, pois as interrupções em verificar e-mail, mídias sociais, assistir a algum vídeo, navegar em sites, blogs... Mesmo você sabendo que deveria estar trabalhando numa determinada atividade, mas não consegue fazer da forma que gostaria que fosse feita — esses são sintomas clássicos da procrastinação. E sim, todos nós somos procrastinadores em algum momento. Mas fique tranquilo, você não está sozinho!

Procrastinação é o ato ou efeito de procrastinar; adiamento, demora, delonga. No sinônimo popular é: Empurrar com a barriga, ou deixar para depois. A procrastinação é o mesmo que ser preguiçoso?

Não! A procrastinação é muitas vezes confundida com a preguiça, mas são muito diferentes.

A procrastinação é um processo ativo – você escolhe fazer outra coisa em vez da tarefa que sabe que deveria estar fazendo. Em contraste, a preguiça sugere apatia, atividade e falta de vontade de agir.

Estamos todos familiarizados com o fenômeno da procrastinação. Quando nós procrastinamos, desperdiçamos nosso tempo livre e adiamos tarefas importantes que deveríamos estar fazendo até que seja tarde demais.

E quando é realmente tarde demais, entramos em pânico e desejamos ter começado mais cedo. Os procrastinadores crônicos passam anos de sua vida em loop neste ciclo. Atrasar, adiar as coisas, esconder-se da pilha de tarefas que vai acumulando, encarar o trabalho apenas quando for inevitável, e depois repetir esse ciclo.

Esse mal hábito nos impede de alcançarmos a excelência nos resultados. O profissional do mercado imobiliário muitas vezes sabe da necessidade de estudar sobre determinados assuntos, inerentes ao seu

segmento de atuação, mas fica preso em uma parte do processo, em geral no atendimento e vendas.

Sem perceber a importância de investir em conhecimentos, em análises mercadológicas, em usar o CRM (Sistema de cadastro de clientes).

E como melhorar a produtividade? Como parar ou diminuir a procrastinação?

Te trago 5 dicas práticas para você superar a procrastinação com sucesso:

1. Reconheça que você está procrastinando. Você pode estar adiando uma tarefa porque teve que priorizar novamente sua carga de trabalho. Se você está atrasando brevemente uma tarefa importante por uma boa razão, então você não está necessariamente procrastinando. No entanto, se você começar a fazer as coisas indefinidamente, ou mudar o foco porque quer evitar fazer algo, então provavelmente você está.

continua 

continuação da página 16

2. Quebre seu trabalho em pequenos passos:

Quebrar projetos com grande chance de procrastinação em etapas menores é uma técnica bem conhecida e eficaz de combate à procrastinação. Pode ser muito mais fácil começar a lidar com um projeto que você sabe que pode ser concluído rapidamente e, depois de dar alguns passos iniciais na direção certa, você pode continuar se movendo com mais facilidade e seguir até terminar. (Ao concluir cada etapa, você provavelmente se sentirá mais motivado para concluir mais.) Uma chave importante é tornar os passos curtos, concretos e definidos em sua programação.

3. Mude seu ambiente:

Diferentes ambientes têm diferentes impactos em nossa produtividade. Olhe para sua mesa de trabalho e seu quarto. Eles fazem você querer trabalhar ou eles fazem você

querer aconchegar e dormir? Se é o último, você deve procurar mudar o seu espaço de trabalho. Uma coisa a notar é que um ambiente que nos fez sentir inspirado antes pode perder seu efeito após um período de tempo. Se for esse o caso, então é hora de mudar as coisas, mãos à obra!

4. Crie um cronograma detalhado com prazos específicos:


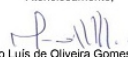
Ter apenas um prazo para o seu trabalho é como um convite para procrastinar. Isso porque temos a impressão de que dispomos de tempo e continuamos empurrando tudo de volta, até que seja tarde demais. Divida seu projeto (consultar dica nº 1 e a nº 2) e crie um cronograma geral com prazos específicos para cada pequena tarefa. Dessa forma, você sabe que tem que terminar cada tarefa até uma determinada data. Seus cronogramas devem ser robustos também – isto é, se

você não terminar isso hoje, vai colocar em risco tudo o que planejou. Desta forma, você cria a urgência de agir. As etapas podem ser divididas em mensal, semanal, até as listas de tarefas diárias, e a lista é uma chamada à ação que você deve realizar até a data especificada, caso contrário seus objetivos também serão adiados.

5. Agarre-se ao objetivo:

No final, tudo se resume a agir. Você pode fazer toda a estratégia, planejamento e métodos, mas se não agir, nada vai acontecer. Construir o momento é crucial quando você começa. Portanto, comprometa-se a sair da sua zona de conforto pelo menos uma vez por dia. Começando hoje!

Desejo boas vendas, e que você consiga incluir mais produtividade no seu dia-a-dia. Tornando-se um(a) Corretor(a) de sucesso.

 <p>Recife, 25 de março de 2020</p> <p>Ilustríssimos(as) Srs.(as) responsáveis legais dos condomínios residenciais e não residenciais, administradoras de condomínios, administradoras de imóveis e imobiliárias</p> <p>COMUNICADO</p> <p>O Ministério Público do Estado de Pernambuco, por meio da Promotoria de Justiça de Defesa da Cidadania da Capital (CONSUMDOR), através comunicação enviada em 24 de março de 2020 a esta entidade, recomendou, como medidas administrativas necessárias a evitar a proliferação do Coronavírus, que este sindicato informasse aos condomínios residenciais e comerciais, às administradoras de condomínios, às administradoras de imóveis e imobiliárias no Estado de Pernambuco o que segue:</p> <p>a) necessidade de restringir o acesso de entregadores de produtos e serviços nas dependências internas dos condomínios;</p> <p>b) necessidade de limitar as entregas de produtos e serviços, exclusivamente, nas respectivas portarias dos condomínios;</p>	<p>c) necessidade de assegurar que os funcionários dos condomínios estejam devidamente protegidos, com equipamentos de proteção de uso individual, a exemplo de máscaras de proteção e luvas descartáveis, inclusive com disponibilização de álcool em gel nas áreas comuns para os empregados, moradores e demais transeuntes.</p> <p>Informamos que havendo qualquer motivo justo para que a recomendação não seja atendida, deverá o interessado comunicar a circunstância diretamente ao Ministério Público de Pernambuco.</p> <p>Aproveitamos para lembrar, que anteriormente à solicitação do Ministério Público do Estado de Pernambuco, as recomendações de combate e prevenção ao Coronavírus(covid-19) já estavam sendo amplamente divulgadas pelo Secovi-Pe, através dos seus meios de comunicação e consultoria.</p> <p>Sem mais para o momento, renovamos nossos protestos de estima e consideração, colocando-nos, ainda, ao inteiro dispor por meio do telefone (81) 2123-9400 das 08:00h às 18:00h, de segunda a sexta-feira.</p> <p>Atenciosamente,</p>  <p>Márcio Luis de Oliveira Gomes e Silva Presidente</p> <p><small>SECOVIPE - Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis e de edifícios em Condomínios Residenciais e Comerciais do Estado de PE Recife, Av. República do Líbano, 251 53 1299 - Pina - CEP: 51110-100 - Fone/Fax: 2123 9400 - secovi@secovipe.com.br</small></p>
--	---



+55 81 98531-3500
99508-1031



João Calixto

Advogado, Professor,
Coordenador Educacional e
Técnico em Transações Imobiliárias

Negócios Imobiliários Defeituosos: O corretor de imóveis onde está?

O mercado imobiliário apresenta um sem número de opções de nichos de mercado, possuindo o profissional ou empresa imobiliários condições de direcionar suas atuações e obter o melhor proveito nessa circulação de riquezas.

Mas, neste particular gostaria de direcionar minha reflexão sob uma ótica pouco comum, pois comumente sempre me debruço sobre as agonias e fragilidades no entorno do Corretor de Imóveis.

Neste caminho, busco tecer breves palavras acerca da inacreditável insistência de muitos empreendedores imobiliários que ao idealizarem seus negócios, especialmente os Loteamentos, optam por apresentá-los ao público consumidor e intermediador contaminado com inúmeras fragilidades, para não apontar diretamente ilegalidades.

É sabido por todos os que operam no mercado imobiliário que não basta subdividir fisicamente uma gleba de terras e chamá-la de loteamento! Ademais não são recentes as

legislações que traduzem à miúdo o problema do parcelamento do solo em nosso país, pois traçam diretrizes objetivas de como devem ser planejados e executados os loteamentos.

Falo aqui da Lei 6.766/79 que há muito direciona neste sentido, cujo aperfeiçoamento foi dado após a vigência do Estatuto das Cidades 1, desta feita norteando a atividade local dos municípios nesse particular problema do parcelamento do solo. Isto devido a consequência em instituir o Plano Diretor, pois alcança a imensa maioria dos municípios sendo logicamente fato relevante diante da sua dimensão e população.

Nosso intuito não é comentá-las, mas refletir acerca da enorme quantidade de loteamentos irregularmente postos à comercialização e com fragilidades jurídicas enormes, desde sua idealização à venda ao consumidor.

Vejo uma “cultura”, impulsionada pelo enorme crescimento imobiliário vivenciado em Pernambuco

entre os anos de 2008 a 2015. Vários os proprietários de terras às margens de rodovias importantes ou cidades em franca expansão com novas demarcações, transformando em áreas urbanas o que antes eram rurais, se viram seduzidos pelo incremento imobiliário que o parcelamento daquela gleba poderia gerar.

Aliado ao fato de o setor pecuário estar em determinadas localidades desestimulado e talvez até descontinuado como atividade principal. Afinal, subdividir o terreno e passar uma mão de cal para delimitar cada “lote” nunca foi algo tão difícil assim.

Ainda neste passo, rodopio e vejo como expectador, o Corretor de Imóveis nesse contexto. Preocupante, pois não raramente em sala de aula, me deparo com alunos estagiários, dirigindo-se a mim com uma convicção de que não os tocarão, a título de futuras responsabilizações, o encaminhamento de negócios inseguros, viciados, mancos e ilegais.

continuação da página 18

Afirmando categoricamente: “sinto muito [...] não é culpa minha, o loteamento não é meu”. Faz-se necessário difundir que a legislação geral, no caso o próprio Código Civil 2, apensar de já estar em vigor há quase duas décadas, somente de uns anos para cá avolumou-se nos tribunais entendimentos acerca das celeumas imobiliárias, que vão desde Resoluções e Resilições contratuais à casos de polícia, envolvendo empresários e corretores de um lado e compradores consumidores ou não de outro.

O corretor precisa saber que a responsabilidade na intermediação de um negócio imobiliário hígido de fato nasce da ética, porém, está na legislação objetivamente a obrigação de se cercar de todas as garantias ao oferecer um negócio imobiliário.

É a triste realidade das mentiras contadas 100 vezes se

transformando em falsas verdades! Boa parte dessa sangria desatada está sendo contornada com novas legislações e devo reconhecer que nossos Tribunais pouco fizeram para organizar esses entendimentos, exemplo cabal disso foi a necessidade da confecção da Lei 13.786/2018 3, a famigerada “lei do distrato”.

Confesso sem hesitar que tal diploma legal nos trouxe algo precioso, a previsibilidade real, sem adentrar na axiologia determinante do seu conteúdo, vez que, inócua nesse momento. Coloco-me a pensar e vejo como tenho responsabilidade nisso, não por deixar de alertar, ao contrário! Mas pelo fato de ver como a forma de educar produz resultado e direciona o aluno a ser um profissional mais atento e capaz de desempenhar seu papel no futuro de maneira adequada.

Se tais posturas ainda ocorrem

com tanta frequência, acredito sim ter os professores e mestres da educação que refletir sobre e buscar novas ferramentas, apesar de reconhecer que todos os alunos são senhores de suas próprias decisões.

A autocrítica é válida e acredito ser imensamente maior quando aqueles que julgam não ter parcela de contribuição, também se debruçam sobre si mesmos e avaliam seus papéis com isenção.

Certamente se o mercado possuir corretores de imóveis atentos e conscientes de seus papéis, negócios defeituosos que impõem riscos sociais e não somente econômicos serão e desestimulados.

Ora, o Corretor de Imóveis sempre clamou pelo reconhecimento do seu mister no mercado e na sociedade em geral, assim, sua responsabilidade aumenta inevitavelmente. É simples!



Coleção Gestão Imobiliária

**Avaliação de imóveis,
Valuación de inmuebles,
Administração de imóveis
Operações imobiliárias**

Escritos numa linguagem de fácil entendimento e por quem realmente conhece o segmento e as especificidades da profissão, os livros apresentam e ensinam ótimas técnicas e procedimentos que podem ser facilmente postos em prática pelos profissionais do Mercado Imobiliário contribuindo assim para o seu sucesso.

Quer adquirir essa coleção acesse: www.fredericomendonca.com.br

Recadastramento Nacional dos Corretores de Imóveis

CNCI - Cadastro Nacional de Corretores de Imóveis e Imobiliárias Recadastramento Nacional de Pessoas Físicas e Jurídicas

O **e-CNCI** foi instituído pela resolução 1430/19 e é o novo cadastro geral dos Corretores de Imóveis do Brasil, operacionalizado pelo programa nacional de registro e atualização dos dados cadastrais de pessoas físicas e jurídicas, inscritas ou em fase de inscrição junto aos respectivos Conselhos Regionais, e tem por finalidade compor, atualizar e manter atualizado o banco de dados cadastrais do Sistema COFECI-CRECI.

Cédula de Identidade Profissional (e-CIRP) e o Certificado de Inscrição Empresarial digitais (e-CIRE)

O **i-Corretor** é o aplicativo para dispositivos móveis desenvolvido pelo Sistema Cofeci-Creci a fim de possibilitar comunicação interativa com os Corretores de Imóveis de todo o Brasil, em especial para manutenção de cadastro atualizado e expedição da cédula de identidade e regularidade profissional e do certificado de inscrição e regularidade empresarial eletrônicos.

e-CIRP: Cédula de Identidade e Regularidade Profissional digital da pessoa física;

e-CIRE: Certificado de Inscrição e Regularidade Empresarial digital da pessoa jurídica;

Entenda o que é o Recadastramento e Cadastro

Nacional

O Cadastro Nacional é um sistema integrado de banco de dados com informações padronizadas. O sistema, uma vez integrado, impedirá a duplicidade cadastral e permitirá maior controle na admissão de processos inscricionários.

Uma vez recadastrado o Corretor de Imóveis terá acesso pelo App i-Corretor à Cédula de Identidade Profissional.

Os dados cadastrais das pessoas físicas e jurídicas informados aos Regionais serão sincronizados em tempo real (online) com a base de dados do COFECI.

Principais vantagens da implantação do e-CNCI:

- Disponibilizar informações oficiais sobre a situação de legalidade das Pessoas Físicas e Jurídicas;
- Acesso aos Documentos de Identificação digitais;
- Informações do Sistema COFECI-CRECI em tempo real;
- Atualização dos dados cadastrais contínuo e permanente;

Para segurar vendas na crise, construtoras oferecerão R\$ 3.000 de desconto

Batizada de "Vem Morar", a ação combina a carência de seis meses para começar a pagar o financiamento imobiliário contratado por pessoas físicas

O abatimento, segundo o presidente da Cbic (Câmara Brasileira da Indústria da Construção), José Carlos Martins, pode ser aplicado a taxas e impostos ou valor do imóvel.

Os R\$ 3.000 foram o mínimo definido pelos construtores, mas o desconto poderá ser maior de

acordo com o preço do imóvel. Não deve haver restrição ao padrão do empreendimento.

Luiz Antônio França, da Abrainc (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias), diz que o programa vem de um esforço para manter o setor em movimento. Atualmente, ele calcula que 87% das cobras

estejam em operação.

"Manter o mercado agora é importante para termos condições de fazer novos lançamentos", disse, em videoconferência para o lançamento do Vem Morar.

<http://www.secovi-pe.com.br/noticias/Clipping/1173/para-segurar-vendas-na-crise-construtoras-oferecerao-rs-3-000-de-desconto>



Como eu fiz pra vender essa casa de R\$ 1.450.000,00 em menos de 60 dias

Uma propriedade imobiliária é na maior parte das vezes muito mais que apenas tijolos e concreto, é um conjunto de histórias, emoções e razões que o fizeram ser e estar.

Esse mesmo conjunto de razões e emoções fará parte do processo de decisão na hora da venda do imóvel, e é nesse momento que o bom Corretor faz toda a diferença.

Com um diagnóstico preciso é possível ajudar o Vendedor a executar o Plano de Venda ideal, que irá resolver de forma eficaz suas necessidades e problemas.

Antes de iniciarmos o trabalho nessa bela casa, ela passou cinco longos anos em meio a dezenas de outros imóveis, sem a atenção que deveria ter.

Depois de receber o chamado visitei o imóvel pela primeira vez. Expliquei como funciona nosso trabalho, receitei alguns ajustes que ajudariam muito na venda e aguardei ansioso pelo resultado. Algumas semanas depois a casa estava pronta

para o show.

Criamos os scripts certos, apontamos nossos melhores holofotes e apresentamos de forma única um imóvel exclusivo ao mercado.

Bingo! Não demorou aos olhares mais apaixonados enxergarem toda beleza por detrás dos altos muros edificadas. Em menos de 60 dias muitos pretendentes surgiram.. alguns até tentaram.. mas rapidamente o par perfeito estava formado.

Quem sabe seu imóvel só esteja precisando do cupido certo pra encontrar o par perfeito com o futuro proprietário...

Leandro Lorenzon

Corretor de imóveis, Avaliador e Bacharel em Administração, Leandro foi case nacional de sucesso no ano de 2018, onde palestrou para duas mil pessoas em São Paulo sobre seu primeiro 7 em 7 na venda de imóveis. Consultor especialista em estratégia imobiliária e marketing digital, desenvolveu modelo pioneiro de pré-vendas voltado à comercialização de imóveis que deu origem ao método Máquina de Vendas para o mercado imobiliário. C é autor do artigo Técnicas de vendas aplicadas ao mercado imobiliário, e é co-autor do Livro A Chave da Venda de Imóveis, Best-Seller lançado em 2019 pela editora Literare Books International.



Compro um sítio, ou um terreno?

A resposta a essa pergunta depende de uma série de fatores e todos eles fazem parte da necessidade do cliente

Se você busca uma propriedade numa área rural com objetivo de desenvolver um grande projeto a sua busca vai ter que se dar entre fazendas e áreas de tamanho grande.

Entretanto, se o que você deseja é um espaço para descansar, curtir, implantar benfeitorias voltadas para seu lazer e de sua família, deve optar por um sítio não muito grande.

Já se você quiser apenas um local para onde se dirigir nos finais de semana e que seja próximo de centro urbano a

melhor opção é um terreno, em um dos loteamentos disponíveis na região.

Em geral as propriedades rurais voltadas para casas de segunda residência variam de meio a um hectare, isto é, de 5 a 10 mil m² e devem oferecer uma boa paisagem, uma vista maravilhosa, um clima agradável e também uma certa facilidade de acesso de serviços.

Por isso perto dos centros urbanos torna-se a opção mais procurada pela maioria.

No interior de Pernambuco, a 90Km da capital Recife, a cidade de Chã Grande tem sido procurada por muita gente que deseja uma casa de segunda residência com muito verde e muito espaço para desfrutar de seus momentos de lazer e de descanso.

Com um clima frio e localizada numa região montanhosa repleta de belos privês, Chã Grande é um oásis no Agreste e anda leva a vantagem de ter um m² com preço acessível, só para dar um exemplo olhe esse sítio abaixo:



Essa é uma propriedade com 5 mil m², arborizada, com piscina térmica, cuja arquitetura recebeu prêmios pela sua forma de se harmonizar com o ambiente, está localizada a apenas 1,5 Km do centro da cidade, com acesso asfaltado, fica no topo de uma montanha, e vivencia um clima sempre ameno, com

temperatura em torno de 16° o ano todo.

Além disso conta com casa de hóspede, casa de morador e casa principal com internet, wifi, energia elétrica e abastecimento por água mineral cuja análise chega a mais de 90% de pureza e abastece inclusive a piscina.

A casa sede tem 3 quartos, com

duas suítes, ar condicionado mezanino, sala, cozinha e espaço íntimo.

Na área externa churrasqueira, terraço gourmet e área social. Esse pode ser o seu próximo sonho e nós vamos ajudar a realizá-lo. Entre em contato conosco agora, passe um zap agora e saiba mais....



Tomaz de Aquino

www.tomazcorretor.com.br
creci 10.966

“ O imóvel que você quer,
no local que você deseja,
Pelo preço que pode pagar ”



(81) 9.99892523/9.92651493



O segredo milenar do povo judeu na condução dos negócios

Thiago Granato

Formado em Comunicação Social – Relações Públicas pela FAAP/SP. Ingressou no mercado imobiliário em 2014 quando fundou a imobiliária 4House, foi co-autor do livro A chave da venda de imóveis. Atua no mercado de Alto Padrão.



Decidi escrever sobre um livro que marcou minha jornada profissional e de vida. O livro "Valores, prosperidade e o Talmude, lições de negócios dos antigos rabinos" é uma obra que marcou minha vida por algumas razões. Fui conhecer o judaísmo através de amigos e sempre tive fascínio em entender como um povo tão pequeno sempre foi tão confiante e bem sucedido em sua história. A título de curiosidade, o prêmio Nobel foi conferido a 700 personalidades - 150 deles judeus.

É uma estatística que impressiona: os judeus são, hoje, um grupo de 16 milhões, num planeta habitado por quase 7 bilhões de pessoas. Mas são responsáveis por boa parte das grandes novidades

científicas do século e ao longo da história possuíram personagens como Freud, Karl Marx, Albert Einstein e mesmo os bíblicos Moisés e Abrão que moldaram a forma de pensar do oriente e do ocidente. Como um povo tão pequeno consegue gerar tantos intelectuais? Uma das bases do judaísmo e da cultura judaica.

O Talmude não é uma obra propriamente religiosa, é composto de discussões e debates entre antigos rabinos sobre os mais variados temas e entre eles os negócios. Ele foi criado para estimular conversas e debates através de livre associação e animadas discussões entre sábios cada qual apresentando suas próprias crenças. Os leitores são forçados a parar, pensar, fazer

perguntas e deliberar.

Alição geral do Talmude para os antigos empregadores era que deveriam tratar seus empregados com bondade, e que para isso não precisavam diminuir seus lucros. Os rabinos talmúdicos ensinavam que era possível ser um administrador justo mantendo a firmeza necessária para ser competitivo.

O autor do livro salienta a contribuição mais importante do Talmude para os empresários modernos: um sistema baseado em valores testado pelo tempo que harmoniza nossas vidas profissionais, pessoais e espirituais. Ainda mostra como lucro e a prosperidade podem andar de mãos dadas com a honestidade, a bondade

e o serviço comunitário.

O Talmude salienta a importância de se conduzir os negócios com honestidade, porque o comércio, mais do que qualquer outra atividade humana testa nossa índole moral e revela o nosso caráter e além disso o dinheiro nos possibilita algumas das melhores oportunidades de realizar boas ações, como fazer caridade, gerar empregos e criar prosperidade no mundo.

Essas práticas milenares pautam a conduta de negócios dos judeus mundo afora e inspiram as melhores escolas de administração do mundo. Espero que essa reflexão possa ajudá-lo na condução dos seus negócios.



Anderson Trinca

Corretor de Imóveis e palestrante

Por que? todo Corretor de Imóveis deve ter um perfil no LinkedIn?



Esta profissão maravilhosa é também um grande desafio neste mundo globalizado onde as informações circulam com uma velocidade impressionante. Estamos vivendo uma nova era e um dos principais fatores é o Smart Phone, todas as pessoas estão o tempo todo com seu telefone celular na mão.

A rede social LinkedIn esta cada vez mais presente, no Brasil somos mais de 36 milhões de usuários e nesta rede você tem uma incrível

oportunidade de criar conexões, aumentar seu networking e consequentemente fazer negócios.

Faço então uma pergunta ou melhor duas: Você Corretor de Imóveis já tem seu perfil no LinkedIn? Se tem você usa com frequência e cria conteúdos?

A profissão maravilhosa Corretor de Imóveis exige que você tenha relevância e autoridade nos assuntos do mercado imobiliário para desenvolver relacionamentos com seus clientes, parceiros e todos envoltos nesta impressionante máquina Construção Civil.

Vou aqui relacionar algumas dicas simples para você já colocar em prática e aumentar logo

sua relevância e autoridade para conquistar imediatamente seu espaço:

* Atualize a foto do seu perfil, de preferência coloque uma foto profissional onde mostre 80% do seu rosto (Sempre sorrindo) e com fundo claro.

* Coloque uma capa bem bonita no seu perfil, de preferência com tema ligado ao mercado imobiliário. Use a ferramenta Canva.

* Descreva seu Título com detalhes e separe com uma barra (|), lembre o título não é o seu cargo e sim quem você é profissionalmente.

* No campo "Sobre" você tem uma grande oportunidade de descrever com todos os

detalhes sua vida profissional e não esqueça de humanizar.

Corretor de Imóveis fique atento a todos os detalhes! Gostou das dicas? Deixe aqui seus comentários.



ANDERSON TRINCA
Imóveis no ABC
CRECI 71111

Anderson Trinca Corretor de Imóveis a 18 anos apaixonado pelo mercado imobiliário, minha família é minha razão de todos os meus esforços.

Transformar, educar e motivar profissionais da área através do conhecimento fazem parte da minha rotina diária.



Por

Rogério Camello

Advogado OAB 43.933

Assembléias Virtuais em condomínios

RESUMO

O tema “assembleias virtuais ou digitais” não é uma novidade na área condominial. Com o avanço da tecnologia e com a população cada vez mais conectada, é comum que condomínios procurem essa modalidade para agilizar e deixar mais prático o ato da assembleia condominial. Esta “evolução” da forma de realizar a assembleia virtual voltou a tona por conta da pandemia que estamos vivenciando, sendo um assunto recorrente em tempos onde se evita grandes aglomerações.

Entretanto, cabe aqui o questionamento:

As assembleias virtuais no ambiente

condominiais são previstas na legislação?

O QUE É UMA ASSEMBLEIA VIRTUAL?

Trata-se basicamente de uma reunião realizada de forma remota, disponibilizada através da Internet ou qualquer rede de computadores, em que os interessados se conectam neste ambiente virtual para votar determinado assunto e externar sua opinião.

Sua aplicação se deu com a evolução tecnológica que permitiu pessoas distantes se

aproximarem através destes ambientes virtuais.

Esta modalidade de reunião já prevista na Lei das Sociedades por ações 1 desde 1976, também é prevista no condomínio em Multipropriedade 2 onde possibilita a realização de assembleias não presenciais, inclusive por meio eletrônico.

1 - Lei 6.404 de 1976 - Art. 127, Parágrafo único. Considera-se presente em assembleia geral, para todos os efeitos desta Lei, o acionista que registrar a distância sua presença, na forma prevista em regulamento da Comissão de Valores Mobiliários.

2 - Código Civil - Art.

1.358-Q. Na hipótese do art. 1.358-O deste Código, o regimento interno do condomínio edilício deve prever: VIII - a possibilidade de realização de assembleias não presenciais, inclusive por meio eletrônico;

Dita assembleia ainda não possui previsão legal nos condomínios edilícios e em grande

parte das Convenções dos Condomínios 3.

Atualmente está tramitando um Projeto de Lei 4 que prever a realização de assembleia no formato virtual, esta, quando e se aprovada, só se aplicaria ao caráter emergencial e durante a pandemia.

continua





continuação pg 25

Todavia, existe um outro Projeto de Lei 5 que prever a realização da assembleia virtual

independente do caráter de urgência, mas também pendente de aprovação.

A despeito das iniciativas de alteração do texto legal, entendo que a assembleia virtual poderia ser utilizada desde que o condomínio alterasse a convenção através de um quórum

privilegiado prevendo o uso das plataformas virtuais nos assuntos do cotidiano do condomínio.

Na convenção dos condomínios existe um capítulo que trata da forma como será realizada as convocações assembleares, portanto neste capítulo poderá o condomínio prever a realização das assembleias de forma remota ou híbrida (remota

e presencial), mas não esquecendo entretanto de toda solenidade que a convocação e realização de uma assembleia requer.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A temática assembleia virtual é nova no ambiente condominial e somos sabedor que o uso de ferramenta nunca antes utilizadas pode

gerar resistência e dúvidas ao usuário não familiarizado com a tecnologia, mas a mudança veio para ficar e quem sabe num futuro próximo, após a maturidade e o tempo, estaremos nos perguntado porque não a usamos antes.

Rogério Camello
OAB/PE 43.933

Notas abaixo:

- 1 - Lei 6.404 de 1976 - Art. 127, Parágrafo único. Considera-se presente em assembleia geral, para todos os efeitos desta Lei, o acionista que registrar a distância sua presença, na forma prevista e m regulamento da Comissão de Valores Mobiliários.
- 2 - Código Civil - Art. 1.358-Q. Na hipótese do art. 1.358-O deste Código, o regimento interno do condomínio edilício deve prever: VIII - a possibilidade de realização de assembleias não presenciais, inclusive por meio eletrônico;
- 3 - Código Civil - Art. 1.334. Além das cláusulas referidas no art. 1.332 e das que os interessados houverem por bem estipular, a convenção determinará:
- III - a competência das assembléias, forma de sua convocação e quorum exigido para as deliberações;
- 4 - Art. 16 da PL 1179, de 2020 – Disponível em: <https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=8081779&ts=1586210835718&disposition=inline> . Acessado em 07 de Abril de 2020
- 5 - PL 548, de 2019 – Disponível em: <https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=7910866&ts=1574261791671&disposition=inline> Acessado em 07 de Abril de 2020
- 6 - Código Civil - Art. 1.351. Depende da aprovação de 2/3 (dois terços) dos votos dos condôminos a alteração da convenção; a mudança da destinação do edifício, ou da unidade imobiliária, depende da aprovação pela unanimidade dos condôminos.

Rogério Camello é Advogado, sócio fundador da Alvares Camello & Otero Rocha Advogados Associados; Corretor de Seguros pela Funenseg; pós-graduado em Finanças pela UPE; graduado em Informática pela AESO; Especialista em Direito Imobiliário; palestrante; membro da Comissão de Direito Imobiliário e da Comissão de Direito Notarial e Registral da OAB-PE; Membro da Comissão de Direito Condominial e da Comissão de Direito Notarial e Registral do IBRADIM (Instituto Brasileiro de Direito Imobiliário); colunista do Sindico Legal; militante na área de Direito Imobiliário.



**Casa Alto Padrão
no Centro de Gravatá
Ideal para residência de idosos**

CARACTERÍSTICAS

- 05 Quartos**
- 03 suítes**
- 02 salas**
- 4 vagas**
- Área Social**

Localizada na av. principal de Gravatá, a 2 minutos do centro e perto de tudo: farmácia, padaria, clínica médica, etc.

Tomaz de Aquino
CORRETOR DE IMÓVEIS - CRECI 10966

81 989945757 - 9.92146395



Alexandre de Paulo

Corretor de Imóveis- Administrador de empresas
Pós graduado em recursos humanos
Corretor de imóveis

Dicas matadoras para corretores de imóveis

Nesta primeira edição vamos abordar assuntos por vezes debatidos, mas pouco colocados em prática.

Há cerca de 8 anos, na condição de cliente, estava com minha família procurando imóvel para negociar, ou seja, sendo atendido por alguns colegas corretores imobiliários. Naquele momento percebia que o atendimento que recebia de alguns profissionais não me agradava, pois não era exatamente o que eu gostaria, e isso me levou a ingressar na profissão de Corretor de Imóveis. O mais interessante é saber que esse fato também é a causa de muitos outros profissionais terem entrado no mercado imobiliário.

Por essa razão, ao longo de diversas edições dessa revista vou passando para vocês, leitores, algumas dicas matadoras que acho necessárias para bom atendimento e maior êxito nos seus negócios. A primeira dica para que você possa se sentir seguro é:

1. Preocupe-se com sua apresentação - É essencial que o Corretor tenha uma boa apresentação, ou seja, roupas limpas e perfumadas, cabelo cortado e penteado, barba bem feita para aqueles que gostam de usa-la e unhas pintadas para as mulheres que primam por sua elegância. Não estou falando de roupas caras ou luxuosas, não é isso, mas de uma apresentação discreta que passe segurança para seus clientes. Como disse a estilista francesa Coco Chanel "o menos é mais".

Homem, portanto, deve se preocupar com o cabelo cortado, barba feita, camisa abotoada, sapatos limpos e perfume moderado.

A mulher, por sua vez, com cabelos penteados, roupas que não acentuem a sexualidade, decotes e perfume moderado. Roupas extravagantes pode afugentar o cliente, principalmente se a mulher ao lado dele for ciumenta.

2. Saber escutar o cliente - A arte de escutar é tão importante quanto a de falar. É normal querer falar mais

do cliente, desejar passar experiências em detalhes, contar sua história de vida, mas é mister primeiro saber ouvir. Deixar o cliente falar suas aspirações, dessa forma, você irá aos poucos construindo o perfil das necessidades dele. Ao conhecer suas condições de pagamento, seus medos, angústias e necessidades, a intermediação poderá ser realizada com maior segurança e exatidão, e certamente não será necessário mostrar 8 ou 10 imóveis para conhecer o gosto do cliente.

Um dos principais pontos de inteligência de negociação mais eficaz no mundo atual, o *método Havard*, é saber criar *relacionamento* com seu cliente.

Para isso, você precisa se saber ouvir para se colocar no lugar dele. Só assim será possível criar relacionamento. Procure desenvolver um ambiente onde haja confiança e respeito mútuo. Após ouvir seu cliente, é a vez de você permitir que seu cliente também lhe conheça. Se houver dúvida de como agir, coloque-se no lugar dele. Essa é a *Regra de Ouro* de Napoleon Hill "faça aos outros o que você gostaria que outros fizesse a você". Todas as outras regras de negociação dependem dessa.

Vou deixar logo abaixo uma enquete para que responda e envie para a edição da revista. Isso ajudará a entender melhor o trabalho dos corretores imobiliários:

Como você enxerga seus colegas de profissão

- a. () São dinâmicos, estudiosos, sabem agir e escutar seus clientes.
- b. () São donos da verdade. Pensam que sabe tudo.
- c. () Sabem escutar seus clientes, mas não sabem como agir. Dependem sempre do auxílio de um gerente.
- d. () Não dependem da ajuda de ninguém. Fecham negócios sem ouvir seus clientes.



Prof Tarcísio

Professor de marketing e operações imobiliárias
 Consultor de Gestão imobiliária
 Especialista em Minha Casa Minha Vida MCMV
 Criador e Treinador dos Exércitos de vendas MCMV

Os segredos do Programa Minha Casa Minha Vida

Como ter resultados extraordinários com vendas de imóveis populares.



O programa já beneficiou milhões de pessoas

foto: divulgação

Com uma larga experiência no mercado de produtos populares, conhecidos como MCMV percebi que os corretores tinham uma forma muito própria de trabalhar com esse segmento, então resolvi, passar algumas dicas para compartilhar com os corretores de imóveis, que desejam resultados extraordinário. São dicas são muito peculiares relativas à venda de imóveis populares;

DICAS:

1. A maioria dos clientes, não sabem que pode

comprar um imóvel.

2. O cliente não tem conhecimento de financiamento habitacional, requer habilidade do corretor de imóvel para apresentar de forma didática a jornada para contratar o serviço de financiamento habitacional.

3. O corretor precisa estimular o cliente de maneira mais eficiente, e mais sensível na relação de consumo com mais facilidade para não desistir da venda.

4. O cliente MCMV

geralmente tem necessidades mais urgentes – sair do aluguel – sair da casa de parentes sendo necessário um domínio maior da ansiedade do comprador

5. O cliente de produtos populares são mais próximos do corretor de imóveis. A relação de confiança é mais forte, fazendo com que o corretor tenha um poder de conexão muito maior para efetuar toda a negociação.

Além dessas dicas que julgo serem fundamentais para quem trabalha com produtos populares, um conhecimento indispensável para trabalhar com financiamentos habitacionais que representa a grande maioria dos contratos desse tipo de imóvel que tem variação de teto de valores pela região e pela quantidade de habitantes que tem na cidade onde está

localizado o imóvel a ser comercializado.

Os corretores precisam dominar essa dicas para passar segurança para os clientes que desejam comprar, uma fonte de captação muito eficiente educando e informando os clientes que desejam comprar casa ou apartamento pelo programa MCMV.

Em geral são pessoas desinformadas sobre o seu potencial de compra e precisam de incentivo para adquirir o seu primeiro imóvel.

Com algumas regras como: limitação de renda, valor do imóvel e exigência de alguns pré-requisitos o corretor precisa conhecer bem a importância do programa na transformação social do meio, no crescimento da economia e na qualificação urbanística como por exemplo: o privilégio de morar numa rua calçada e saneada.



FERNANDO CARNEIRO

Corretor, coordenador,
Gerente, Diretor e hoje
Empresário do Mercado
Imobiliário, Avaliador Imobiliário
e Pós graduando em Marketing
e vendas



CONTATO

TELEFONE:
(81) 9.9967-6500

SITE:
www.casaimobi.com.br

EMAIL:
Fernando.casaimobi@gmail.com

O PAPEL DAS IMOBILIÁRIAS PARA GARANTIR QUALIDADE E GESTÃO DAS EQUIPES DE VENDAS

Um dos grandes desafios nas imobiliárias atuais é dispor de um conjunto de estratégias, práticas e ações decisivas para manter seus colaboradores engajados com os objetivos da empresa. Apesar de todas compreenderem a importância na retenção de seus corretores como prioridade, muitas não têm a mínima ideia de que caminho devem seguir para que os mesmos criem raízes e queiram ficar por anos e anos na mesma imobiliária.

Como premissa, ter no **ambiente de trabalho** um programa de integração consistente de normas, visão e valores faz com que o profissional fique mais seguro para exercer seu trabalho e se relacionar com as pessoas. Quando o clima organizacional não é favorável à troca de conhecimento e interações e, além disso, as relações humanas não são respeitadas, o colaborador se sente desmotivado a seguir carreira dentro da imobiliária fazendo que o mesmo busque outros ares.

A capacitação é uma ótima maneira de fidelizar seus corretores. Conhecimento do mercado e de produtos tornam as pessoas comprometidas com o crescimento profissional, caminho natural de desenvolvimento e sucesso na carreira, por isso valorizam tanto os treinamentos oferecidos. Torna-os mais qualificados também influenciará positivamente nos resultados financeiros da imobiliária.

Existe algo essencial no meio disso tudo: **A Gestão do desempenho**. Estabelecer metas, orientar, dar suporte nas vendas, acompanhar o trabalho realizado, dar feedbacks construtivos e reconhecer o bom desempenho são ações que fazem a diferença quando o assunto é resultado. Isso trará mais retenção de corretores nas equipes. A gestão de desempenho permite ao colaborador entender o que a imobiliária espera do seu trabalho e está atenta aos seus números. A partir dessas orientações os corretores trabalham com mais assertividade para atingir os seus objetivos. Além disso, o reconhecimento dos bons resultados estimula o profissional a buscar sempre o melhor e reforça para todos que a empresa valoriza o bom desempenho.

A motivação é um fator secundário nesse conjunto. Não adianta o empresário gastar dinheiro com treinamentos motivacionais sem antes montar a base da sua empresa (ambiente de trabalho favorável; capacitação; gestão de desempenho). Estarem motivados, mas não terem as atitudes estratégicas para transformar tudo isso em resultados, através de ações concretas, muito pouco essa motivação vai adiantar.

Vivemos uma realidade bastante difícil onde as imobiliárias passam constantemente por processos de troca de colaboradores. As empresas que conseguem manter equipes por anos devem ser vistas como imobiliárias diferenciadas e competitivas no mercado. Isso é objeto de esplendor e de celebração para quem consegue.



Fernanda Godoy

Corretora de imóveis

A frente da Camboriu Alto Padrao desde 2008 Especialista em apartamentos e casas de alto padrao

Referência do mercado de luxo sendo premiada pela maior construtora do Sul do país 16 vezes consecutivas a Construtora FG empreendimentos Proprietária da Imobiliária Camboriú Alto Padrão

Imóvel: uma moeda forte!

Mercado de imóveis é um investimento seguro e rentável

Em tempos de incertezas econômicas e políticas e a pandemia de coronavírus, que literalmente bagunçou com os índices econômicos mundo afora, os investidores estão receosos quanto ao futuro de suas aplicações.

Nas últimas semanas a Bovespa caiu, o dólar passou de cinco reais e o barril de petróleo despencou. Tudo isso mexeu com a confiança na economia do país e trouxe dúvidas quanto ao que fazer quando o assunto é investimento.

O momento é de ponderação, principalmente quando os bancos JPMorgan e Goldman Sachs passaram a prever contração da economia brasileira neste ano, com o PIB afetado pelos efeitos globais do coronavírus.

Quem investiu em ações na bolsa de valores, ou fez aplicações de renda variável e fundos de investimentos, vê com receio as perspectivas para os próximos meses e evidentemente, não quer perder dinheiro.

Uma alternativa segura neste momento é a busca por investimentos que funcionem como reserva de valor e neste ponto os imóveis são uma opção. Como a inflação permanece controlada e as taxas de juros despencaram nos últimos anos, isso favorece os investimentos imobiliários em longo prazo.

“Reduzir o risco de perdas é a palavra-chave, por isso o segmento imobiliário se mostra fortalecido”, pontua a empresária Fernanda

Gabrielli Godoy, proprietária da imobiliária Camboriú Alto Padrão e consultora especializada no mercado imobiliário de Balneário Camboriú desde 2008.

Para Fernanda, àqueles que investiram em fundos de investimento e aplicações na bolsa já sentem os prejuízos e precisam buscar rapidamente outras aplicações para não continuar perdendo dinheiro.

“Há muito tempo tenho dito que o Imóvel é a forma mais tradicional e segura de investimentos. Imóvel é moeda forte! Uma moeda vacinada contra todo tipo de crise. Imóvel gera emprego, representa 6,2% do PIB, é segurança e movimenta um mercado direto e indireto de 1 trilhão de reais”, explicou a empresária.

Conhecedora do mercado de imóveis na região, Fernanda Godoy acrescenta que os próximos meses serão ideais para investir no mercado, pois diante de um cenário de recessão, muitos imóveis terão um valor mais atrativo, ideal para quem deseja investir em Balneário Camboriú.

A orientação da consultora é de que os investidores procurem um profissional que multiplique seus investimentos e reduza drasticamente suas perdas. “Imóvel é comprovação de ganho real e seguro e este é o momento certo para investir”, finalizou.



Camboriú Alto Padrão



Casal de corretores e consultores do mercado imobiliário Fernanda Gabrielli Godoy e Sandro Gabrielli Godoy

Após anos de atuação junto às maiores construtoras de Balneário Camboriú e do Brasil, sempre focados no mercado Imobiliário de Alto Padrão, os corretores Sandro Godoy e sua esposa Fernanda, buscando atender a uma demanda na prestação de serviços imobiliários diferenciados, definiram a estratégia de atendimento personalizado, através da empresa Camboriú Alto Padrão.

Oferecendo produtos de altíssima qualidade das construtoras parceiras, por eles representadas em

seu portfólio, a empresa visa a satisfação e segurança, discrição, bem como a valorização do patrimônio e capitais investidos dos seus clientes. Especialistas no mercado imobiliário de luxo estamos desde 2004 focados nos melhores e mais exclusivos lançamentos de Balneário Camboriú e região.

“Nosso principal objetivo é proporcionar ao nosso cliente o melhor atendimento visando a satisfação integral em todas as negociações realizadas”.



Camboriú Alto Padrão
Imóveis de Luxo

Somos focados em apartamentos e casas de alto padrão em Balneário Camboriú e região.
Conhecemos o mercado e vamos te apresentar os melhores imóveis.



☎ (47) 9 8832 8031

☎ (47) 9 8807-6937

✉ contato@camboruialtopadrao.com.br



Ricardo Alencar acredita na recuperação do setor imobiliário na pós crise do coronavírus

* Por Jailton Lima

O empresário Ricardo de Alencar, da Imobiliária Terra Nossa, está otimista com a recuperação da construção civil e do setor imobiliário após o término da crise provocado pelo coronavírus.

Entretanto, ele reconheceu as dificuldades que todos passam atualmente no País, mas recomendou aos empreendedores que não “deixem de sonhar” e nem de acreditar no po-

tencial do empresariado brasileiro.

Ricardo Alencar aconselhou, enquanto durar essa quarentena, as pessoas e os empresários cuidarem de suas terras ou propriedade, aumentando a vigilância, para que não haja nenhum tipo de invasão.

“Para isso, fazemos um apelo ao Poder Público para que reforce a segurança e coíba qualquer ato de apropriação indevida do patrimônio privado ou público”, ressaltou o empresário.

Ricardo Alencar elogiou o trabalho do **Cartório de Igarassu**, que tem assessorado os construtores e os empresários regularizarem suas terras, de forma que possam empreender dentro da legalidade e com segurança jurídica.

“Creio que em 90 dias, o nosso País voltará à normalidade e com potencial para crescer de novo, gerando riquezas e oportunidades de emprego para seu povo”, assegurou Alencar.



Ricardo vê uma luz no fim do Túnel

foto: divulgação

LANÇAMENTO

Resort Bela Vista

Lotes e Chalés
Lotes a partir de 250 m²

Condomínio Residencial Bela Vista

Condições de Pré Lançamento!
Lotes a partir de:
R\$ 59.900,00.
Em até 12x sem juros.
***Ou até 60 meses.**

Valor financiado R\$ 75.000,00
Correção IGPM anual.

O melhor lugar para a sua Quarentena!

Condomínio Fechado,
Segurança 24 horas,
Acesso 100% Calçado,
Piscina,
Playground,
Restaurante,
Área de Lazer Completa,
A melhor vista da Ilha de Itamaracá.



Compre a sua casa ou o seu lote no *Resort Bela Vista* na Praia da Ilha de Itamaracá a melhor praia do Litoral do Norte e ainda desfrute de restaurante, piscina e área social. *Resort Bela Vista* um condomínio fechado conforto, lazer e segurança feito para você sua

Tomaz de Aquino
CORRETOR DE IMÓVEIS - CRECI 10.966
9.99892523 / 9.92146593



Felipi Adauto

Sócio-fundador da DF Casa Imóveis, corretor de imóveis, coordenador e co-autor no livro "A chave da venda de imóveis", criador do Conexão Imobiliária. Formado em ciências contábeis pela FMU, Executive & Positive Coach certificado pela Sociedade Brasileira de Coaching.

Importância do corretor de imóveis investir no marketing pessoal

Em algumas profissões, a imagem do profissional é mais relevante do que o serviço que presta ou do produto que vende. Isso acontece, na maioria dos casos, quando a comunicação e desenvoltura do profissional são os seus principais aliados para fechar um negócio.

É isso o que ocorre com o corretor de imóveis, que deve manter uma conversa afinada com o seu cliente para que consiga realizar uma venda. E junto com a qualidade da sua comunicação, a imagem em si do profissional é mais um fator determinante. Isso não quer dizer que o profissional tenha que ser bonito, mas sim, ter uma aparência impecável, vestido de maneira apropriada e com um jeito de ser que transmita segurança e acessibilidade. Essas características fazem com que o corretor ganhe maior credibilidade.

Muitas vezes, essa relação é inconsciente para os clientes, mas essencial para que se sintam mais confiantes de que estão com o profissional certo para encontrar o imóvel que tanto desejam. Por isso, a importância do corretor de imóveis investir no marketing pessoal. Vale lembrar que o marketing pessoal combina uma série de aspectos, não só a apresentação do profissional e sua comunicação, como também a maneira como

ele se comporta e age. Portanto, continue lendo este artigo e confira como investir no marketing pessoal de maneira assertiva.

Esteja atento a sua imagem
Honre compromissos e horários
Aposte no seu networking
Aperfeiçoe-se constantemente
Esteja atento a sua imagem

Como já foi dito, imagem não está ligada à beleza, mas sim, a sua adequada apresentação. Em geral, corretores de imóvel usam roupas sociais, o que pode ser até mesmo uma exigência da empresa. Porém, nada impede que, se for o seu estilo, você dê um toque diferente ao seu visual. Hoje em dia, muitas regras formais estão dando espaço a um pouco de informalidade.

Na medida certa, você pode contribuir com isso, o que também depende do seu público alvo. O mais importante é ter uma imagem que oferece credibilidade e mostre autoridade. Corte de cabelo e barba para os homens são outros aspectos da imagem que podem ser modernizados, até mesmo seguindo as tendências da moda, o que pode ser visto com bons olhos pelo seu público. Mais uma razão para conhecer muito bem o seu perfil.

continua —▶



Dica



“Aposte no seu Networking: O networking, ou seja, a sua rede de contatos, é mais um dos fatores cruciais do seu marketing pessoal.”

Felipi Adauto

A forma como você se comunica, se porta e se movimenta também são outros aspectos aos quais deve estar atento, pois os seus clientes estão. Afinal, eles contam com você para tomar uma decisão importante.

Por isso, querem um corretor de imóveis que ao falar mostre que entende do assunto, que sabe se comunicar com desenvoltura e tenha segurança na maneira como fornece as informações. Tudo isso é importantíssimo e você pode desenvolver e aperfeiçoar essas habilidades. Honre compromissos e horários. Mais uma das dicas para um corretor de imóveis investir no marketing pessoal com sucesso é nunca se atrasar e, muito menos, perder compromissos.

Isso pode trazer muitos problemas para a sua carreira. Afinal, quando os atrasos são frequentes, por mais que você tenha as suas razões, para o seu cliente vai parecer um total desrespeito e falta de interesse com o negócio que ele quer fechar. Portanto, é fundamental ter uma agenda bem organizada.

Nunca deixe de marcar os seus compromissos nela, com hora e local, sendo que no dia anterior é preciso conferir a sua agenda para já estar bem informado sobre tudo o que deve ser feito no dia seguinte. Ao criar esse hábito, você evita muita dor de cabeça. Caso você tenha que se deslocar para vários endereços diferentes, mais uma dica é, antes de iniciar o trajeto, avaliar quais são os melhores caminhos que você pode fazer. Não deixe isso para o momento em que já estiver se deslocando.

Aposte no seu Networking: O networking, ou seja, a sua rede de contatos, é mais um dos fatores cruciais do seu marketing pessoal. Isso significa que é preciso investir nisso de todas as maneiras possíveis, tanto com as ferramentas online quanto com as oportunidades do dia a dia. Quem deseja ser um corretor de imóveis de sucesso deve, desde o início da sua formação,

manter uma boa relação com as pessoas, pois todas elas podem se tornar seus potenciais clientes. A boa relação também deve ser cultivada com os concorrentes.

Se você conseguir isso, não vai ter concorrentes, mas sim, parceiros. O mesmo serve para aqueles clientes com os quais você não fechou negócio, uma vez que eles podem surgir no seu caminho futuramente e, dessa vez, comprar um imóvel com você. Clientes com os quais já fechou negócio também podem pedir bis. Dessa forma, é adequando que você tenha em mãos o nome de todas essas pessoas com os seus respectivos contatos. Hoje, a internet só ajuda nessa tarefa. Portanto, marque presença nas redes sociais, mantendo perfis atualizados, de forma profissional. Isso pode exigir que você faça contas separadas para o seu perfil pessoal e de corretor de imóveis.

E mais, vale a pena apostar no marketing de conteúdo, publicando nas mídias conteúdo relevante para o seu público, com dicas e informações sobre o mercado imobiliário e que sejam do seu interesse. Isso ajuda na construção da sua autoridade sobre o assunto.

Aperfeiçoe-se constantemente. Conhecimento é mais um dos pilares do marketing pessoal, já que os seus clientes querem que você consiga fornecer todos os dados importantes sobre o imóvel. Então, é importante fazer uma pesquisa e ter tudo isso em mãos. O conhecimento a respeito do seu segmento de mercado também é essencial, pois com ele você pode aproveitar as oportunidades e ajudar os seus clientes a fazerem os melhores negócios. Para tanto, é preciso estar bem informado sobre as novidades e notícias.

Outra dica é realizar cursos e workshops, os quais não só ajudam você a se especializar e a se atualizar, como também a aumentar a sua rede de contatos.



Carlos Farias

corretor de imóveis
administrador de empresas
empresário do ramo imobiliária
especialista em Alto Padrão
articulista sobre a revolução
das mídias digitais e diretor
comercial da Revimob



Qual a melhor mina nos dias de hoje?

Você preferiria uma mina de ouro ou a mina do GOOGLE?

Nos dias atuais os valores dos negócios passaram a ser muito relativos, face a revolução tecnológica que invadiu o mundo a partir de meados do século passado.

Com a invenção da internet, do windows, da web, o mundo mudou e por conta disso nasceu o Google, o facebook, o instagram, o wathsap e tantos outros programas desenvolvidos para criar relacionamentos, mas, acima de tudo, para ganhar dinheiro, muito dinheiro, porque é para isso que todos os negócios são feitos e é por conta disso que as mudanças acontecem.

Robôs, Inteligência artificial, automatização, impressão 3D, teleconferência, holograma, tudo isso fruto da necessidade cada vez mais frequente de saber o que o cliente quer, muito antes dele mesmo saber.

Os algoritmos vieram para isso e desde a experiência japonesa no século XVII, na cidade de Edo, hoje Tóquio onde um comerciante identificou que o importante é conhecer a necessidade do cliente e que a partir daí é possível gerar consumo e conseqüentemente atendê-lo com bens e serviços, até a era do Big data que a única coisa que interessa é saber o que o cliente quer, porque quer e para quê ele quer, transformou completamente a fora de fazer comércio.

Se as primeiras experiências foram as trocas,

depois a era da administração moderna, em seguida a revolução industrial e por último a revolução tecnológica com todas as suas variantes e suas minas mais valiosas do que as tradicionais minas de ouro...

Para se ter uma ideia de como esse mundo é diferente e muita gente ainda não sabe, até mesmo pessoas com formação nas alturas e a parede repleta de certificados, fiz um anúncio de UMA MINA DE OURO NA COLÔMBIA, isso mesmo uma mia de ouro na colômbia que eu estava vendendo e um jornalista famoso, antenado que vive nas redes sociais, me perguntou?

- Porque alguém quer vender uma mina de ouro?
Respondi:

- porque a mina de hoje é o Google e o facebook!

Ele reconheceu e disse: é mesmo.

Por a se vê que a linguagem e os parâmetros antigos não funcionam mais e por isso nos dias de hoje uma mina de ouro com todos os seus problemas ambientais, políticos, econômicos e sociais é bem menos atraente do que as ações do Google.

E você? Qual é a mina que você quer?



Vinéia Köche

Relações Públicas e Corretora de Imóveis
Gestora e Sócia da Camaro Imobiliária
Idealizadora do Test Drive do Imóvel - Startup de Lages para o Mundo.

Test Drive Imobiliário

Se eu testo um carro, por que não posso testar o lugar em que vou morar?



A ideia do Test Drive surgiu de um anseio do consumidor em conhecer o imóvel e ter certeza da compra. Se eu testo um carro, por que não posso testar o lugar em que vou morar? É inovador alugar o próprio apartamento, e só apostamos na iniciativa porque confiamos muito nos produtos disponíveis em nossa imobiliária, com destaque aos avulsos (também conhecidos como imóveis de terceiros), nas suas qualidades e no diferencial de casa imóvel.

A compra de um imóvel geralmente é a maior e mais importante aquisição de uma família. A decisão é difícil mesmo, e acreditamos que o Test Drive pode ajudar muito nesse processo, modificando a forma tradicional de comprar e vender imóveis.

Valorizamos cada nova fase da vida do cliente e damos a chance de que a família só dê o próximo passo caso aprove o imóvel.

Saiba mais com um de nossos consultores de Vendas e confira as vantagens de experimentar

Mas o que é o Test-Drive?

É uma estratégia que alinhou marketing e processos para alavancar locações e vendas com 100% de conversão.

Em 6, 8 a 12 meses o comprador locatário poderá, pagando a parcela do aluguel, decidir pela compra do imóvel.

Fique por dentro de todas as novidades sobre o CAMARO TDh: O TEST-DRIVE de imóveis que inovou no mercado imobiliário da Serra Catarinense.

Além do mais você já se prepara para receber novidades do nosso novo TREINAMENTO, que vai fazer você ACELERAR nos negócios imobiliários da sua cidade. Mais informações:

<http://www.testdrivecamaromob.com.br/>
Contato: 49.999837909



Paulo Roberto Xavier

Advogado, Professor, Corretor de Imóveis, MBA Executivo em Negócios Imobiliários pelo CEFET-RJ, Pós - Graduado em Responsabilidade Civil e Direito do Consumidor pela UCAM-RJ Pós -Graduado em Direito Notarial e Registral pelo Ibmec-RJ Autor do livro de bolso "COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS: conscientize-se!" e "CORRETAGEM CONSCIENTE".

Fazendo as Pazes com a Lei

O corretor de imóveis precisa ter consciência de que ele é um profissional de grande importância e responsabilidade, pois trabalha com institutos relevantíssimos para o mundo do direito e para a sociedade brasileira.

A prova é que Miguel Reale, que foi o elaborador do Código Civil, incluiu capítulo inédito no referido diploma legal, intitulado "DA CORRETAGEM" (CC, art. 722 ao art. 729).

Apesar de tal capítulo tratar da corretagem em geral, na prática é como se ele tivesse sido escrito apenas para os corretores de imóveis, dada a grande densidade social que envolve a corretagem imobiliária.

Embora o corretor de imóveis não se dê conta, a sua rotina diária está em detalhes na legislação mais importante do país depois da Constituição da República, isto é, no Código Civil, a começar, por exemplo, pela validade do negócio jurídico (CC, art. 104 ao art. 114); a proposta e o aceite (CC, art. 427 ao art. 435); as arras ou sinal (CC, art. 417 ao art. 420); a compra e venda (CC, art. 481 ao art. 532), os vícios redibitórios ou defeitos ocultos (CC, art. 441 ao art. 446); a evicção (CC, art. 447 ao art. 457), que é a perda do direito pelo adquirente, por ter sido reconhecido direito anterior de terceiro, por meio de decisão judicial, a qual é a pior de todas as hipóteses de responsabilidade civil, depois da que atinge os mais valiosos de todos os bens, que são a vida e a saúde; a permuta (CC, art. 533); a doação (CC,

art. 538 ao art. 564); o mandato ou procuração (CC, art. 653 ao art. 692); a própria responsabilidade civil do Corretor de Imóveis (CC, art. 723); a posse (CC, art. 1196 ao art. 1224); a propriedade (CC, art. 1228 ao art. 1313); o condomínio edilício (CC, art. 1331 ao art. 1357); a promessa de compra e venda (CC, art. 1417 e 1418), dentre outros institutos.

Os cuidados que devem ser adotados pelo corretor de imóveis se iniciam no Código Civil e prosseguem em outras legislações federais, estaduais e municipais.

Tal qual a maioria dos brasileiros, sejam leigos ou profissionais, o corretor de imóveis precisa fazer as pazes com a lei, pois nesta tudo começa e tudo termina.

Voltando ao Código Civil, a história de qualquer ser humano está contada nele, do nascimento até o falecimento, sendo que este último é o inventário. O embrião tem direitos protegidos pelo Código Civil, embora ele não tenha obrigações.

A lei deve ser vista como uma aliada, principalmente para os que estão em atividade, seja profissional liberal ou empresa.

É chegada a hora de o corretor de imóveis perceber que o conhecimento da legislação imobiliária é uma poderosa ferramenta que deve também ser usada como técnica de vendas, porque tudo gira em torno da lei, inclusive a mera abordagem ao cliente, seja qual for o meio, ainda que por segundos.



continuação pg 37

O conhecimento da legislação imobiliária, que, ressalte-se, vai muito além da mera informação, conjugado com a CORRETAGEM PREVENTIVA, permitirá ao corretor de imóveis eliminar ou, ao menos, reduzir significativamente os conflitos extrajudiciais e judiciais, o que trará melhor aplicação de seu tempo e uma atuação muito mais efetiva e eficaz.

Os corretores de imóveis precisam avançar muito mais no estudo dos contratos imobiliários, para desmistificar as leis que os envolvem, as quais, ao contrário do que se pensa, não são só de interesse dos advogados e dos magistrados.

Apesar da facilidade da consulta via internet, todos os corretores de imóveis deveriam ter o Código Civil com legislação complementar, cujo exemplar mais vendido no mercado custa menos de R\$ 100,00.

Quando a "ficha cair" o corretor de imóveis perceberá que é ele quem faz de 80 a 90% da escritura pública, pois quando o mesmo aproxima vendedor e comprador para a assinatura do recibo de sinal e princípio de pagamento, ele está também "fazendo" a escritura de compra e venda, já que o referido instrumento particular, trará, por

exemplo, a qualificação das partes, a descrição do imóvel e a sua respectiva matrícula, a origem do título aquisitivo do vendedor, o valor da venda e a forma de pagamento, o vencimento e o lugar do cumprimento da obrigação, o responsável pela despesa da documentação necessária, sendo que a fotocópia do mesmo será entregue ao escrevente para, podemos assim dizer, meramente formalizar o ato, além do que o corretor de imóveis, em regra, obtém as certidões e processa a guia do imposto de transmissão, que também serão entregues na mão do representante do notário.

Além da habilitação profissional, da atuação ética e da aquisição de experiência, o corretor de imóveis deve, em primeiro lugar, estudar de forma contínua e aprofundada; em segundo lugar, estudar de forma contínua e aprofundada; e, em terceiro lugar, estudar de forma contínua e aprofundada.

Paulo Roberto Xavier

Instagram: paulorobertoxavier8

Facebook: paulorobertoxavier

5 MOTIVOS PARA COMPRAR UM VIVER BEM

- Preço acessível**
- Localização privilegiada**
- Unico da categoria com varanda gourmet e suíte**
- Apartamentos completos com opções de plantas 2 e 3 quartos**
- Área de lazer mais completa da categoria**

Viver Bem
CONDOMÍNIO CLUBE
CARUARU

Tomaz de Aquino Corretor
CRECI 10.966 - CNAI 22.248
(81) 9.99892523 / 9.89945757

CAIXA Minha Casa Minha Vida

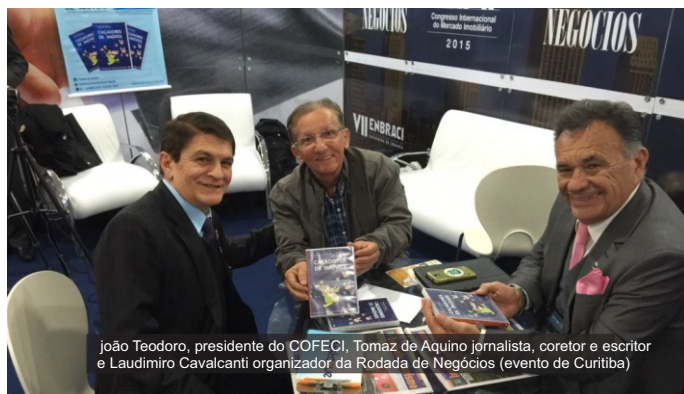


Laudimiro Cavalcanti

Empresário Imobiliário no RJ
Corretor de Imóveis
Fundador da Rodada de Negócios do
Enbraci - Cofeci

Rodada de Negócios Imobiliários

20ª edição será no Enbraci de Foz do Iguaçu em setembro



João Teodoro, presidente do COFECI, Tomaz de Aquino jornalista, corretor e escritor e Laudimiro Cavalcanti organizador da Rodada de Negócios (evento de Curitiba)

A Rodada teve início em 2005 quando participei de uma convenção da (NAR) em Orlando - EUA e vi representantes de vários países só tratando de negócios imobiliários, pensei imediatamente, esse modelo vai ser sucesso no Brasil, dois anos depois estava inaugurando em um evento do Cofeci - Conselho Federal dos Corretores de Imóveis a Rodada de Negócios cujo FOCO é ,principalmente, a integração entres os profissionais, até mesmo do mercado internacional o que gera mais oportunidade de negócios aos corretores de imóveis e imobiliárias.

PARCERIAS: a chave para o sucesso, é o profissional da corretagem imobiliária que acredita que trabalhar em parcerias com outros corretores de imóveis traz mais produtividade e agilidade e é a melhor forma de se atuar no mercado. Sempre fui um entusiasta das parcerias, os honorários são pelo VGV, então quanto mais contatos melhor, conseqüentemente conseguimos mais cliente.

Atualmente passamos por um momento muito complicado para o setor imobiliário, as parcerias

minimizaram nesse setor. Hoje o cliente quer exigir de nós o maior número de ofertas possíveis, e só com um banco de dados eficiente vamos atender essa demanda, por isso é sempre importante os profissionais divulgarem em suas redes e nos seus sites que aceitam PARCEIROS, porque contando com eles que conseguimos resultados positivos.

Aqui no Rio de Janeiro, a Rodada de Negócios é parceira do AAPP Homer, até mesmo nos pequenos eventos e quando vamos para eventos de outros estados, a Rodada de Negócios acontece sozinha.

Já realizamos duas edições em Curitiba PR, duas em Fortaleza CE, duas em Bonito - Mato Grosso e duas em Brasília com apoio do COFECI,- temos também participado dos eventos da FENACI - Federação Nacional dos Sindicatos de Corretores de Imóveis.

No próximo Enbraci - Encontro Nacional dos Corretores de Imóveis que será em setembro, na cidade de Foz do Iguaçu (PR) a Rodada de Negócios contará com 26 mesas, cada uma com 4 cadeiras, com a colocação da bandeira de seu estado e os corretores chegando vão seguir direto para suas mesas esperar seus PARCEIROS e realizar as suas transações, ou seja uma INOVAÇÃO. Dois meses antes do evento vamos receber projetos imobiliários que serão julgados por uma comissão para premiação, onde o 1º. colocado vai receber o Premio Master Rodada de Negócios.

Para mais informações sobre a Rodada de Negócios passe um zap: 21 - 97161-4910 / 99998-6165.



Kleverson Passos

Kleverson Passos é corretor de imóveis especialista no mercado de luxo e alto padrão, é proprietário da Kleverson Passos Imobiliária, fazendo a gestão, qualificação e intermediação do Imóvel

Mercado de Alto Padrão no interior

Eu vi no Mercado de Alto Padrão uma oportunidade de mudança de vida



foto enviada por Kleverson Passos

Revista Podcast - Kleverson, você é de Vitória-ES, uma cidade que não é uma das maiores cidades do Brasil, e você vem fazendo um trabalho de referência no mercado de alto padrão e luxo há alguns anos. Qual é o segredo do Kleverson para chegar nesse sucesso que você tem no Brasil inteiro, referência no Mercado de Alto padrão e muita gente olhando o trabalho que você faz?

Kleverson - Eu acho até estranho quando dizem isso porque eu estou fora do eixo das grandes cidades, e quando eu vejo construtoras, corretores me mandando mensagem do Brasil todo, do Acre ao Sul, do Norte ao Nordeste falando que eu sou referência, não consigo nem raciocinar muito isso. Mas acho que até mesmo a minha esposa fala é que eu sou muito persistente

e resiliente. Eu vi no Mercado de Alto Padrão uma oportunidade de mudança de vida, não só de vender imóveis e ganhar muito dinheiro, mas de mudar o rumo da minha história. De mostrar para as pessoas que dá sim para você ter uma virada na vida independente do seu passado e de onde você vem, e eu tento trazer isso para cada postagem, para cada imóvel que eu capto, pra cada cliente que eu atendo, eu tento trazer esse amor que eu tenho pela minha profissão, esse amor que está sempre crescendo.

Revista Podcast - É nem sempre foi fácil assim né? Você trilhou um caminho de sucesso, passou algumas dificuldades no início da profissão. Mas conta um pouquinho do começo da sua carreira. Você entrou em uma construtora só por causa do ticket de alimentação?

Kleverson - Eu conto isso pra todo mundo essa história. Eu tenho muita referência do Flávio Augusto (Geração de Valor), porque o Flávio sempre conta a história do cheque-especial, e ele fala sempre assim: “se você já escutou, deixa quem não escutou ainda, que sirva de referência pra ele”. Recebo mensagens diárias de corretores perguntando “como é que eu faço para trabalhar no mercado de alto padrão”, como se fosse entrar em um ônibus, sentar na janela e deixar o motorista levar, né.

Entrevista foi enviada por Kleverson Passos



**CORRETOR, VOCÊ TEM EM MÃOS
UMA GRANDE OPORTUNIDADE.**

Aproveite.

ESTAMOS ABERTOS A PARCERIA

A Torque, com seus 22 anos de credibilidade, traz mais uma oportunidade de vendas que está revolucionando o mercado imobiliário. Um condomínio clube fechado, com área de lazer completa, apartamentos de 02 e 03 quartos com suíte e uma localização espetacular, na zona sul do Recife, a 5 minutos da Praia de Boa Viagem. Tudo isso com parcelas a partir de R\$ 499,00. Diferenciais que com a sua habilidade de vender trarão muitas facilidades na hora de comercializar os apartamentos do Residencial Luar do Parque. Boas vendas e conte com a gente.



Mais
Informações:

 **TOMAZDEAQUINO**
CORRETOR DE IMOVEIS - CRECI 10.266
www.tomazcorretor.com.br
81 9.89945757 / 9.99892523



ZONA SUL do Recife,
5 minutos da Praia de Boa Viagem e 5 minutos do Shopping Recife.

IMAGEM ILUSTRATIVA



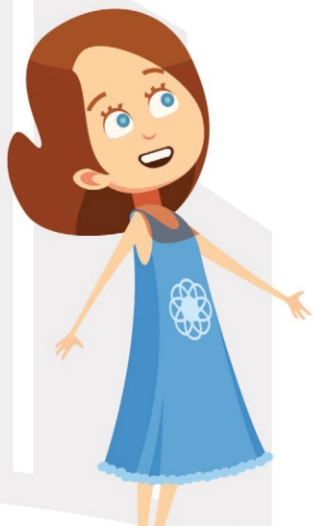
LOCALIZAÇÃO

Rua Manoel de Abreu, 210, Imbiribeira.

FICHA TÉCNICA

EMPREENDIMENTO: composto por 05 torres de 12 andares tipo, 08 apartamentos por andar, sendo 04 apartamentos de 02 quartos (53m²) e 04 apartamentos de 03 quartos (63m²). Totalizando 480 unidades.

INFRAESTRUTURA: Piscina Adulto / Piscina Infantil / Prainha / Churrasqueira Academia / Pista de Cooper / Playground / Brinquedoteca / Terraço Kids Salão de Jogos / Salão de Jogos Eletrônicos / 02 salões de festas Sala de monitoramento e segurança / Sala de Administração / Guarita de Segurança / Sala multiuso / Mini campo.



	DESCRIÇÃO	ÁREA PRIVATIVA
PLANTA TIPO 01	02 quartos	53m ²
PLANTA TIPO 02	03 quartos	63m ²

ÁREA DE LAZER



GUARITA DE SEGURANÇA



IMAGEM ILUSTRATIVA

PISCINA



IMAGEM ILUSTRATIVA

CHURRASQUEIRA



IMAGEM ILUSTRATIVA

ACADEMIA



IMAGEM ILUSTRATIVA

SALÃO DE JOGOS



IMAGEM ILUSTRATIVA

SALÃO DE FESTAS



IMAGEM ILUSTRATIVA

PLAYGROUND E PISTA DE COOPER



IMAGEM ILUSTRATIVA

BRINQUEDOTECA E TERRAÇO KIDS



IMAGEM ILUSTRATIVA

MINI PRAÇA



IMAGEM ILUSTRATIVA

SALA DE ADMINISTRAÇÃO



IMAGEM ILUSTRATIVA

PAVIMENTO TÉRREO



PAVIMENTO VAZADO



SALA DE MONITORAMENTO E SEGURANÇA



IMAGEM ILUSTRATIVA

APÊ | 02 e 03 quartos
(01 suíte)

Parcelas
a partir de R\$

499,00*



PAVIMENTO TIPO



IMAGEM ILUSTRATIVA

PLANTA 2 QUARTOS - 53m²



IMAGEM ILUSTRATIVA

PLANTA 3 QUARTOS - 63m²



IMAGEM ILUSTRATIVA

SALA 2 QUARTOS



IMAGEM ILUSTRATIVA

SALA 3 QUARTOS



IMAGEM ILUSTRATIVA

SUÍTE



IMAGEM ILUSTRATIVA

QUARTO 01



IMAGEM ILUSTRATIVA

QUARTO 02



IMAGEM ILUSTRATIVA

COZINHA/ÁREA DE SERVIÇO



IMAGEM ILUSTRATIVA



Residencial
Luar do **PARQUE**

Construção e Vendas:

TORQUE
CONSTRUÇÕES

INFORMAÇÕES



www.tomazcorretor.com.br

81 9.89945757 / 9.92146593



Wilker Ponciano

**Bacharel em Ciências Contábeis,
Perito Contábil Judicial e Auditor Contábil
Sócio Diretor da Quaesitor Auditoria
e Assessoria Empresarial**



Teletrabalho na pandemia

A reforma trabalhista trazida pela Lei 13.467/2017 já havia regulamentado o teletrabalho, trazendo ao artigo 75-B, o seguinte texto:

“...Considera-se teletrabalho a prestação de serviços preponderantemente fora das dependências do empregador, com a utilização de tecnologias de informação e de comunicação que, por sua natureza, não se constituam como trabalho externo..”

Antes mesmo da COVI-19, Sergio Pinto Martins já falava sobre o teletrabalho, opinião pela qual também compartilho: “..traz vantagens o teletrabalho, como a redução do deslocamento e da perda de tempo com ida e volta ao trabalho, esperando horas no trânsito caótico das cidades. O desgaste físico do trabalhador com a ida e volta para o emprego e dispêndio de muito tempo parado no trânsito é menor. Pode diminuir o trânsito nas cidades e o dióxido de carbono na atmosfera. Melhora o transporte das cidades e até a qualidade de vida das

pessoas...”

A reforma trabalhista também já determinava o acordo por escrito, em prazo mínimo de quinze dias, mas a MP 927 antecipou esse prazo para quarente e oito horas por conta da urgência da calamidade pública.

Para Sergio Pinto Martins, o teletrabalho cria uma nova forma de subordinação, pois o empregado pode até não ficar subordinado diretamente ao empregador, mas indiretamente. Segundo ele, passa a existir uma telesubordinação.

H O R A S E X T R A S N O T E L E T R A B A L H O

Por não terem controle de horário, de entrada e saída de dados no computador, esses empregados não tem direito de receber horas extras, conforme art. 62, inciso III, ENTRETANTO, se houver controle de entrada e saída de dados no computador do empregado por parte do empregador, o trabalhador terá direito a horas extras.

A MP 927 também vedou

pagamento de horas extras em decorrência do tempo de uso de aplicativos e programas de comunicação fora da jornada de trabalho normal do empregado, preceituando que não constitui tempo à disposição, regime de prontidão ou de sobreaviso, exceto se houver previsão em acordo individual ou coletivo.

A meu ver, esse ponto do tempo de uso de aplicativos e programas de comunicação pode gerar controvérsia, principalmente em caso de abusos cometidos pelos empregadores, conforme abordado em aula. Em caso de falta de bom senso nas relações de trabalho nesse ponto, o judiciário trabalhista considera as trocas de mensagens em aplicativos como meio prova, conforme jurisprudência abaixo:

T R T - 3 - R E C U R S O
O R D I N A R I O T R A B A L H I S T A
R O 00102652320185030034
0010265-23.2018.5.03.0034
(TRT-3)

Jurisprudência Data de
publicação: 04/07/2019

EMENTA
WHATSAPP. MEIO DE PROVA.
VALIDADE. continua...



continuação pg 60

Os meios eletrônicos de mensagens geram fatos que podem ser aproveitados como provas em processos judiciais, sempre que as conversas e os áudios sejam fidedignos e reproduzidos validamente. Ademais, adunados aos autos com expressa concordância das partes, daí porque são documentos aptos a produzir efeito processual. Eles podem vir por ata notarial, transcrições, print de telas, dentre outras formas, eis que o importante é o conteúdo das mensagens.

TRT-6 - Inteiro Teor. Recurso Ordinário Trabalhista: RO 16052920175060022

Jurisprudência Data de publicação: 28/08/2019

“Decisão: meio de prova, constantemente admitido nesta Justiça Especializada. Neste sentido, trago a seguinte decisão: " E M E N T A : WHATSAPP. MEIO DE PROVA. VALIDADEOs meios eletrônicos de mensagens geram fatos que podem ser aproveitados como provas em processos judiciais...”

Para Sergio Pinto Martins, poder-se-ia dizer que o artigo 62 da CLT seria inconstitucional, pois o inciso XIII do art. 7º da Constituição estabelece que o empregado deve trabalhar oito horas diárias e 44 semanais. Entretanto, o art. 62 da CLT não está mencionando que o empregado deva trabalhar mais do que a jornada especificada na Constituição, apenas que aquelas pessoas que não tem controle de horário ou os gerentes, de modo geral, deixam de ter direito a horas extras, pois no primeiro caso é difícil dizer qual o horário em que prestam serviços, por trabalharem externamente, e

no segundo caso o empregado faz o horário que quer, podendo entrar mais cedo e sair mais tarde, ou entrar mais tarde e sair mais cedo, a seu critério. Neste último caso, verifica-se que o poder de direção do empregador é muito menor, em muitos casos é o empregado que determina muitas coisas, justamente por ter encargo de gestão. Assim, não tem mais tais pessoas direito a horas extras e não é inconstitucional o art. 62 da CLT (MARTINS, 2019, p. 798).

É possível exemplificar o texto colocado pelo Sergio Pinto Martins com exemplos de jurisprudência conforme decisão abaixo:

T R T - 4 - R O T 00007958920135040009 (TRT-4)

Jurisprudência Data de publicação: 11/10/2019

EMENTA

“...TELETRABALHO. ATIVIDADE INCOMPATÍVEL COM A FIXAÇÃO DE HORÁRIOS DE TRABALHO. Demonstrado que o reclamante exercia atividade em teletrabalho, possuindo autonomia e liberdade para gerir os seus horários de trabalho, não sendo possível que a reclamada fixasse horários ou os controlasse...”

EMENTA

“...HORAS EXTRAS. Verifica-se que o autor efetivamente desempenhou a função de gerente-geral das unidades em que trabalhou. Afinal, assume que não estava subordinado a qualquer membro, bem como fazia parte do comitê de crédito com outros dois gerentes. Portanto, aplicável a Tese Jurídica Prevalente nº 6 deste Tribunal ao caso concreto. O entendimento exposto na Súmula 287 do TST não tem efeito vinculante,

motivo pelo qual pode ser afastado. Confirma-se a sentença quanto ao enquadramento do demandante na hipótese prevista no parágrafo 2º do artigo 224 da CLT. Apelo não provido. RECURSO ORDINÁRIO ADESIVO DO RECLAMANTE. HORAS EXTRAS DECORRENTES DA PARTICIPAÇÃO EM CURSOS, TREINAMENTOS, EVENTOS E TELETRABALHO. Do conjunto probatório produzido nos autos, tem-se tão somente provas acerca dos cursos realizados. Por outro lado, não há elementos probatórios no sentido de que estes eram realizados fora do horário de labor. A respeito dos demais eventos e teletrabalho, houve negativa do demandado, competindo ao reclamante o ônus de provar o fato constitutivo do seu direito. Todavia, não houve qualquer prova nesse sentido. Nego provimento ao recurso...”

T R T - 7 - R E C U R S O O R D I N Á R I O E M P R O C E D I M E N T O S U M A R Í S S I M O R O 00006359420155070014 (TRT-7)

Jurisprudência Data de publicação: 11/11/2016

EMENTA

A parte recorrente não apresenta provas da alegada jornada de trabalho despendida em casa, sendo, portanto, correto o entendimento do Juízo de 1º grau de indeferir o pedido de horas extras de teletrabalho e dos demais pedidos dele decorrentes. Correta a a decisão atacada, devendo ser mantida por seus próprios fundamentos (art. 895, § 1º, IV, CLT)...”

continua...



ESTAGIÁRIOS E APRENDIZES

Durante a pandemia do Coronavírus, a MP 927 trouxe uma novidade também em relação aos estagiários e aprendizes, tendo em vista que passou a permitir para eles a possibilidade de adotar ao teletrabalho, trabalho remoto ou trabalho a distância.

EQUIPAMENTOS NO TELETRABALHO

Importante destacar que na hipótese de o empregado não possuir os equipamentos tecnológicos e a infraestrutura necessária e adequada à prestação do teletrabalho, do trabalho remoto ou do trabalho a distância, o empregador poderá fornecer os equipamentos em regime de comodato e pagar por serviços de infraestrutura (não caracterizara verba de natureza salarial)

E se o empregador não fornecer a infraestrutura e os equipamentos necessários?

Na impossibilidade do oferecimento do regime de comodato, o período da jornada normal de trabalho será computado como tempo de trabalho à disposição do empregador.

Embora durante a COVID-19 o teletrabalho não possua sua

finalidade inicial, que é de fazer com que o trabalhador fique mais tempo em casa, substituindo o trânsito caótico do deslocamento até o trabalho por mais qualidade de vida, com maior desenvolvimento cultural, capacitação profissional e até mais tempo para seu lazer, a MP 927, sobretudo no que se refere ao teletrabalho, visa manter a continuidade do contrato de trabalho e evitar dispensas.

CONCLUSÃO

Com o passar do tempo e chegada de novas tecnologias, o mercado de trabalho vai mudando e passam a existir novas profissões, novos métodos de trabalho e isso faz com que essa mudança chegue nas relações de trabalho, sempre visando atender as necessidades da empresa e também do empregado.

O Brasil vai buscando exemplos desses novos métodos em outros países e aplicando a sua realidade, adequando ao seu tecido social e adaptando aos seus aspectos culturais.

Em 20.03.2020, em decorrência do avanço do número de casos, foi expedido o Decreto Legislativo n. 06/2020, reconhecendo o Estado de Calamidade Pública em todo o Brasil com vigência

até 31.12.2020.

Sendo assim, os Governadores dos Estados da Federação editaram seus decretos, fazendo vigorar medidas singulares e temporárias para prevenir e diminuir o risco de contágio e propagação do Coronavírus (COVID-19), dentre as quais, fechamento de vários estabelecimentos e centros comerciais, afetando diretamente a todos os empregadores.

Como conseqüência tais medidas afetarão consideravelmente o fluxo de caixa das empresas e, sem sombra de dúvidas, também dos empregadores pessoas físicas, restando evidente, infelizmente, que tais medidas afetarão drasticamente o caixa das empresas e, de algum modo, também dos empregadores pessoas físicas, o que causará, infelizmente, a inviabilidade de muitos negócios em todo o país, com probabilidade significativa do aumento de desemprego.

Dessa forma, as medidas trazidas pela MP 927, sobretudo para o teletrabalho, a meu ver, é possível perceber que o objetivo fulcral é a preservação do emprego e renda e a devida continuidade das atividades laborais, visando reduzir ao máximo os impactos sociais trazidos pelo Coronavírus (COVID-19).



Felipe Adauto

Consultor imobiliário | Creci: 122275

felipe@dfcasaimoveis.com.br



(11) 94006-2120 | (11) 3926-2691

www.dfcasaimoveis.com.br



Acram Rajab

Corretor Internacional CIPS,
Realte Associate na Flórida e
atualmente Master Franqueado
regional da RE/MAX Santa
Catarina



Parcerias no Mercado Imobiliário

...entre 50% a 70% dos negócios imobiliários acontecem sem intermédio de um Corretor ou Imobiliária



Estamos na era do artilhamento, compartilhamos momentos, espaços, conhecimentos e, por que não, negócios?

Boa parte do que temos hoje pode ser de uso compartilhado. Já temos exemplos de sucesso com o compartilhamento de escritórios, carros, casas, ferramentas, aeronaves e muitas outras possibilidades das quais ainda nem sequer temos conhecimento, assim denota-se que o ser humano toma decisões novas através de informações novas, ou seja, uma nova forma de viver nos

obriga a desenvolver novos hábitos, novos conhecimentos e sobretudo uma nova forma de fazer negócios, mais ágil, mais transparente, mais abrangente e mais segura.

A economia colaborativa é um reflexo de um novo mercado que envolve diferentes pontos, desde o consumo consciente de novas gerações com mais acesso à informação, à preservação dos recursos naturais e do meio ambiente, políticas de sustentabilidade e, também, como uma forma de maximizar o uso consciente do capital. Uma compra compartilhada permite que você seja dono de algo, na sua proporção de uso. No mercado imobiliário isso já acontece com os imóveis do tipo "Time Share" e "Fractional" e, principalmente, em mercados sazonais como destinos de férias, isso deve aumentar muito nos próximos anos. Além disso, plataformas de compartilhamento como AirBnB, Booking, Housi e outras similares farão com que cada

vez mais faça sentido investir em um imóvel por aquisição de cotas, pensando em rentabilizar através dessas plataformas pois isto reduz não somente o custo inicial, proporcionando o mesmo lazer ou solução de outrora, mas sobretudo reduz significativamente os custos mensais e dilui o risco.

Nós, profissionais do mercado imobiliário, independente da função que exercemos, quer seja dono de imobiliária ou corretor de imóveis, precisamos buscar acompanhar as evoluções do nosso mercado e devemos nos preparar para estarmos prontos para essa nova forma de se fazer negócios e preparados para atender esse novo cliente.

Em mercados maduros, e porque não dizer, mais adiantados ou evoluídos, como por exemplo nos Estados Unidos da América e o Canadá, o mercado imobiliário já está muito melhor adaptado a esta nova realidade.

continua...



continuação pg 59

Assim sendo, para que possamos comparar ambos os mercados, é importante que antes tenhamos um entendimento claro e livre de “patriotismo” sobre o momento atual ou ao que chamo de “Qual a década imobiliária em que estamos vivendo”?

Nosso modelo de negócios amplamente praticado pelo mercado atualmente, se assemelha ao que os EUA viveram na década de 80, ao que o Canadá vivenciou na década de 90, e alguns países da Europa experimentaram a partir dos anos 2000 até 2010, graças ao modelo de negócios compartilhado proposto pelas grandes redes Imobiliárias como a RE/MAX, Century 21, ERA, KW, Coldwell Bankwell entre outros... E então, finalmente, esse momento chegou no Brasil. Importante salientar que não estou me referindo as tecnologias utilizadas, (embora algumas destas também estejam mais de 25 anos defasadas, como é o caso dos “TOUR VIRTUAIS” ou fotos 360 graus, que já eram utilizadas amplamente nos EUA a partir de 1995 ou dos contratos via assinatura digital, cuja Lei que dispõe sobre o assunto aqui no Brasil é do ano de 2002, e que, somente agora com o advento do COVID-19 passaram a ser consideradas ou mais amplamente utilizadas pelas empresas e profissionais do setor), mas sim do SISTEMA IMOBILIÁRIO como um todo e, principalmente, sobre a percepção que os consumidores tem de nós, corretores, consultores ou Agentes Imobiliários.

Uma pesquisa recente do SECOVI-SP, apontou que em qualquer mercado no Brasil,

entre 50% a 70% dos negócios imobiliários acontecem sem intermédio de um Corretor ou Imobiliária, ou pior, até passam inicialmente, mas acabam realizadas sem a intermediação do profissional imobiliário, portanto, se realizam de forma direta, através de grupos de Facebook, de WhatsApp, indicações com porteiros, zeladores, síndicos, advogados, contraventores ou dezenas de outros players (sem mencionar as novas plataformas tecnológicas que prometem fazer com que estes números aumentem ainda mais) assim, acabam aproximando e intermediando o negócio, o que é alarmante, e totalmente inaceitável ao menos aos verdadeiros profissionais. Pior quando 85% destes mesmos entrevistados que responderam não utilizar mais, informam que até já utilizaram em algum momento os serviços de corretores e imobiliárias, mas acharam um serviço muito ruim, pouco eficiente e muito caro se comparado a qualidade do serviço ofertado, todavia, antes de sairmos tentando punir A ou B, é essencial buscarmos entender o porquê isto acontece fazendo com que a ampla maioria dos compradores e vendedores não percebam mais corretores e imobiliárias como relevantes e essenciais a realização do negócio.

Pela minha experiência e ponto de vista, isso se deve principalmente devido à alguns fatores: O baixo grau de instrução e qualificação de grande parte dos corretores que entraram no mercado por falta de opção em busca de ganhos rápidos, ou porque perderam seus empregos e buscam “um bico” como corretor de imóveis,

atraídos pelas altas cifras movimentadas pelo setor, bem como a falta de uma cultura de trabalhar nichos de se tornar um verdadeiro especialista resultando em milhares de corretores ofertando todo tipo de produto, de todos os preços e em diversas regiões e até cidades ou Estados distintos e, pior ainda, inacreditavelmente divulgando aviões, barcos, veículos, jazidas e pedras preciosas[...]

Por não existir a cultura de corretores especialistas e, em detrimento disto, não construírem uma sólida reputação profissional e relacionamentos em determinado segmento, dificultando assim a construção de uma relação de confiança com seus clientes, onde estes se sintam confortáveis e confiantes nos serviços da empresa ou profissional e consequente fidelização e/ou indicações, também não conseguem defender e argumentar os benefícios da exclusividade (que também demanda prestar um serviço exclusivo, com muito preparo e dedicação exclusiva do profissional, que deve saber orientar desde o preço correto, planejar e executar um plano de marketing adequado a “persona” a qual o imóvel apresenta maior vocação, utilizando-se dos meios de comunicação adequados e visualizados por este público, promovendo a máxima exposição não somente ao consumidor final mas sobretudo a todos os corretores e imobiliárias e sobretudo que o profissional não trabalhe com mais de 10 a 15 imóveis exclusivos, visto ser humanamente impossível



continuação pg 60

conseguir atender e promover amplamente estas gestões, criar uma experiência positiva e conduzi-las a um fechamento dentro do prazo médio de um mandato, geralmente - 180 dias. E, por fim, a falta de partilha entre os profissionais que tentam vender sozinhos, com o objetivo principal de receber os honorários de forma integral e acabam na grande maioria das vezes não realizando o negócio, ao invés de ter como objetivo a satisfação dos desejos ou necessidades do seu cliente e de conseguir efetuar o negócio mesmo que necessitem contar com a participação e auxílio de outro colega posicionado e especializado naquele nicho ao qual se enquadra o imóvel, ou que o comprador deseja, e onde aquele profissional possui amplo relacionamento e conhecimento de mercado, o que naturalmente faria potencializar muito a probabilidade de concluir com êxito o negócio, pois afinal

quanto mais especialista for e menos imóveis um profissional trabalha, maior a probabilidade dele manter o foco e promover os investimentos na ampla exposição da sua carteira e concretizar vendas.

O que todos precisamos desenvolver e entender é uma visão analítica das estatísticas do mercado, e assim perceber que não há necessidade de termos um mindset de escassez, mas sim, de abundância, visto que há mais negócios lá fora do que todos juntos podemos absorver e, portanto, torna possível afirmar que o mercado é ilimitado se comparado a nossa capacidade de atendimento, assim sendo, quem trabalha com exclusividade tem parceiros e quem trabalha sem exclusividade tem concorrentes, pois parceria sem exclusividade é hipocrisia, visto que não há qualquer garantia de recuperar o tempo, energia e capital

investido na promoção do imóvel e, desta forma, ao correr o risco de ser “atravessado” por um colega ou por um cliente o profissional precisa “esconder” seu imóvel, ou suas características, foto da fachada, endereço completo, etc. que possa torna-lo facilmente identificável, e sabemos que no marketing e nas vendas, o segredo não é a alma do negócio, muito pelo contrário, quanto maior e melhor a exposição e maior o número de parceiros, maiores serão as probabilidades matemáticas de concretização do negócio, e deixo assim, como um presente a todos os leitores, a máxima mundialmente difundida pela RE/MAX e que transformam vidas desde 1973: Everybody Wins - TODOS GANHAM!!!

Acram Rajab
Master Franqueado - RE/MAX
Santa Catarina
(48) 99826 0990

Características

2 Quartos, 1 Suíte, 1 Vaga de Garagem Varanda, Elevador, Sala para dois ambientes, Cozinha ampla e área de serviço,

Detalhes do condomínio

Condomínio fechado, Segurança 24h, Portaria, Pet free, Academia, Piscina, Salão de Festas, Academia, Churrasqueira, Ar condicionado

Tomaz de Aquino
81 - 9.98892523 / 9.89945757

ca³

CONSTRUTORA • Desde 1987

EDIFÍCIO WIMBLEDON BOA VIAGEM



Atendimento virtual nas imobiliárias foi a saída para lutar contra o covid19



Uma saída encontrada pelas imobiliárias para continuar seus negócios nesse momento de isolamento social foi atender, captar e realizar a transação através da internet. A Fabiano Carvalho Imóveis que sempre se destacou pela sua atuação nas redes sociais investiu um bom capital no sentido de otimizar os serviços que usam as ferramentas da web, assim como melhorar o seu sistema de atendimento, além de promover o treinamento de seu pessoal que mesmo trabalhando à distância, realizam as suas rotinas de contatos e mostra de produtos.

“Visto que seus corretores estão atendendo os seus clientes em suas próprias casas, valorizando o home office, o mapeio dado pela imobiliária foi fundamental para que nós tivéssemos os efeitos do Covid 19 minimizados.” disse um dos corretores da equipe. Se você quer um atendimento virtual de qualidade acesse as redes sociais da Fabiano Carvalho Imóveis.



“Interface Cursos” 20 anos formando corretores

“Tenho orgulho por fazer parte da equipe desse grupo” prof. Tomaz de Aquino



O grupo Interface Cursos chega maioridade com acerteza de que está cumprindo os compromissos assumidos desde a sua fundação, assim como os objetivos definidos para ajudar o mercado imobiliário, formando profissionais de intermediação que se destacassem no mercado e tivesse oportunidade de crescimento pessoal e profissional.

Um exemplo é o nosso professor de Marketing imobiliário que foi aluno de nosso centro

educacional e hoje leciona a sua disciplina para milhares de outros alunos que também desejam encontrar uma profissão que lhes dê as condições de uma sobrevivência baseada na honestidade, na tica e no respeito pilares educacionais do Interface.

Com unidades na Bahia, Sergipe, Alagoas e Pernambuco o grupo Interface Cursos continua a sua escalada e planeja a abertura de novas unidades no interior dos estados onde já atua, mas também nas outras capitais do Nordeste onde ainda não colocou a sua marca de qualidade e o seu selo de responsabilidade para com todo segento da construção civil, particularmente com a capacitação imobiliária. Fundado pela advogada Ione Malta e seu

filho Túlio Malta o Interface se destaca pelo grupo de matérias que leciona, pela rapidez na formação dos corretores de imóveis que em apenas oito meses conseguem os seus diplomas e assim se encontram aptos a requererem os seus registros no Conselho Regional Creci, de cada estado.

Nesse momento de crise provocado pela pandemia do coronavírus o interface se readaptou, criou mecanismos e continuou dando as suas aulas online no AVA - Ambiente Virtual dos Alunos que assim não serão prejudicados farão seus cursos no tempo pré-estabelecido.

Cabe destacar que as matrículas estão abertas e você pode solicitar mais informações através do whatsapp 81 989945757.



Literatura Imobiliária

Tomaz de Aquino



Mande sugestões de filmes, livros e videos que possam ajudar o corretor de imóveis a se desenvolver profissionalmente e pessoalmente. Para mais informações passe um zap 81 9.89945757 ou passe um email: reviimobpe@gmail.com



Olá amigos meu nome é Severino Tomaz de Aquino, conhecido no mercado imobiliário como professor Tomaz de Aquino e estarei com vocês aqui nessa coluna para divulgar o que for do interesse da nossa categoria e do mercado.

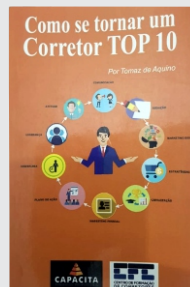
Digo sempre que sou um agricultor das letas, que ara a terra seca das ideias, semeia palavras - sementes em terreno fértil, irriga com o suor da inspiração, aduba com a imaginação e poda com a razão para colher histórias cheias de emoção.

Se você gosta de escrever, quer escrever seu livro, quer ajuda para diagramar, revisar, fazer a arte, a capa e publicar então fale comigo, já ajudei vários colegas a publicarem seus livros a escreverem seus textos e a se tornarem conhecidos, aprendendo Como Sair do Anonimato que é o título de meu primeiro livro. Além desse tem Caçadores de Imóveis, meu segundo livro, o terceiro: Corretor Top 10 e sou co-autor do Best seller A Chave da Venda de imóveis.

Contem sempre comigo! Como disse a eterna Cora Coralina feliz é o homem que repassa o que sabe, mas que aprende o que ensinar. Ensinar pra mim é missão e por isso me disponho a ajudar quem quer aprender.

Vamos ler e escrever!

LIVROS



Como se Tornar um Corretor Top 10

Nesse livro você vai encontrar 10 dicas para lhe ajudar a criar uma imagem positiva
Autor
Tomaz de Aquino



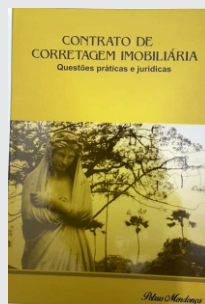
A Chave da Venda de Imóveis

20 autores cada um falando daquilo que conhece e sabe fazer para você aplicar na sua vida
Coordenador
Felipi Adauto



Avaliação de Imóveis

Com esse livro você se torna um especialista do mercado e passa a ter uma renda extra
Autor
Frederico Mendonça



Quer saber tudo sobre contratos imobiliários?

Esse é o livro! Completo e pronto para lhe ajudar com a legislação e como fazer bons contratos
Autor
Petrus Mendonça

FILME

Quarto de Guerra

Um filme de Alex Kendrics que nos ensina o valor da honestidade e da família, além da importância de Deus.

VIDEO

A Escolha é Sua

Um video motivacional de Bruno Gama mostrando o dia a dia da profissão do corretor de imóveis.





ANUNCIE NA REVIMOB

A SUA REVISTA IMOBILIÁRIA

A única revista do mercado imobiliário que junta numa só publicação mais de 20 colunistas especializados no segmento para oferecer conteúdo e qualidade e se tornar referência editorial no setor da construção civil.

DEPARTAMENTO COMERCIAL
www.revimob.com.br
revimobpe@gmail.com

DIRETOR CARLOS FARIAS

9.86050000 / 9.89945757



Edifício Pedra Patteo - Bairro Novo Olinda

O imóvel

Próximo ao Shopping Patteo Olinda, Faculdade de Medicina, Academias e a 300m do melhor trecho da orla. Ambientes amplos, fechadura eletrônica na porta de entrada, adaptado a nova norma de desempenho, medição de água individualizada, bicicletário, box de ferramentas e mais! Compre durante o Festival ADEMI Imóveis e ganhe piso em porcelanato em todo o apartamento!

As Características

Área privativa de 74.98 m² 1 Sala(s) 3 Quarto(s) sendo 1 suíte(s) 1 vaga(s) de garagem 1 WC Sociais

Os detalhes

2 Elevadores
6 Unidades por andar
8 Pavimentos
Antena Coletiva
Ar Condicionado
SplitBicicletário
Caixa D'água

Cisterna
Esquina
Estacionamento
Garagem Coberta
Gerador
Guarita
Interfone

Internet
Pilotis
Piscina
Playground
Rua Calçada
Salão de Festas
Sistema de Segurança

**PERTINHO DO
PATTEO SHOPPING**

CONSTRUTORA:



INFORMAÇÕES

