



FENACI

Ano 03 · 3ª Edição · 2015

www.fenaci.org.br

News

Revista da Federação Nacional dos Corretores de Imóveis

IMÓVEL: A MELHOR MANEIRA DE INVESTIR NO FUTURO



FORÇA POLÍTICA

EM DOIS DIAS,
FENACI REÚNE
TRÊS MINISTROS
EM BRASÍLIA

MERCADO IMOBILIÁRIO

VEJA AS DICAS
PARA FAZER
DO APERTO
OPORTUNIDADE

APRIMORAMENTO

PALESTRAS E
DEBATES COM MUITO
CONTEÚDO:
É TEMPO DE FORECI



27 de agosto, Dia do Corretor de Imóveis.



www.fenaci.org.br | facebook.com/fenaci.brasil

RECADO DO PRESIDENTE



Fenaci News é uma publicação da Federação Nacional dos Corretores de Imóveis, que não se responsabiliza por opiniões emitidas em artigos assinados.



SCS - QD 1, Ed. Gilberto Salomão
10º andar, salas 1.007/1.011
70305 - 900 / Brasília-DF
fenaci@fenaci.org.br
Tel: 61 3321 7733

Produção e diagramação

PROGRESS COMUNICAÇÃO
R. Lázaro Camargo Enke, 1981
Jardim Alvorada - 15020-080
São José do Rio Preto - São Paulo
Tel.: 17 3222 5283
www.agenciaprogress.com.br

Produtor e diagramador responsável

HERICK SIMON ZERUNIAN

Criação da Capa

HERICK SIMON ZERUNIAN

Editor e jornalista responsável

ANTONIO MARCOS SOLDERA

MTB 11.885/SP

maioeditorial

Consultoria em comunicação corporativa, conteúdo editorial e assessoria de imprensa
amsoldera@gmail.com

www.pautadosoldera.blogspot.com.br

Tiragem

12.000 exemplares

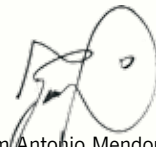
Este número da revista **Fenaci News** sai num tempo bastante crítico para economia do país e, por consequência, para o mercado imobiliário, segmento onde exercemos nossas atividades. Mas as reportagens que os senhores lerão aqui não demonstram nenhum tipo de abatimento, falta de perspectiva ou conformismo.

Nas próximas páginas, veremos uma categoria unida, que busca soluções e não se entrega. Uma categoria cada vez mais respeitada pelos poderes públicos, e que não por acaso consegue reunir três ministros de Estado em duas reuniões de trabalho.

Nos dias 23 e 24/6, quando dessas ilustres visitas, lideranças dos 26 sindicatos filiados à Fenaci, que estavam reunidas na capital federal para a Reunião Ampliada de Diretoria e a Assembleia Geral Ordinária da entidade, puderam ouvir e serem ouvidas por ministros e ainda debater com técnicos e executivos de banco, que também lá estiveram, assuntos relativos ao aprimoramento profissional, ao crédito imobiliário e às alternativas para enfrentar as dificuldades que vivemos nos dias de hoje. O que disseram e o que estamos pleiteando está nesta edição, que traz ainda entrevistas com renomados especialistas incluídos no rol de palestrantes da versão 2015 do Fórum Regional dos Profissionais Corretores de Imóveis, o Foreci, iniciado com eventos em Fortaleza e Vitória.

Em entrevistas, os palestrantes do Foreci analisam com clareza os problemas por que passam a economia e o mercado imobiliário, mas não se limitam só às críticas. Ao contrário, apontam caminhos para sair do aperto, que incluem posturas que vão da busca constante de informação e atualização até o aprimoramento, por exemplo, da comunicação, item fundamental para todos, em especial para o corretor de imóveis, mas que muitas vezes passa despercebido.

Dois dos entrevistados falam em crise de confiança dos consumidores e na necessidade de reverter essa situação. É nisso que estamos empenhados. E, unidos, vamos chegar lá. Boa leitura.



Joaquim Antonio Mendonça Ribeiro
Presidente da FENACI

CONFIRA

FENACI REÚNE MINISTROS E EXPÕE REIVINDICAÇÕES EM BRASÍLIA	04
REFINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO É ALTERNATIVA PARA GANHAR MAIS	07
HORA DO MERCADO DE CAPITAIS ALIMENTAR CRÉDITO PARA IMÓVEIS	10
EM VISITA DO SEBRAE, VALORIZAÇÃO DO CORRETOR É TEMA CENTRAL	13
FORTALEZA ABRE FORECI 2015 NO DIA DO CORRETOR DE IMÓVEIS	17
CONSULTOR SUGERE QUE SINDICATOS AMPLIEM SERVIÇOS A FILIADOS	20
CONFIANÇA NA COMUNICAÇÃO É ESSENCIAL EM TEMPOS DE CRISE	22
POLÍTICA TRAVA A ECONOMIA, DIZ PALESTRANTE DO FORECI VITÓRIA	24

Ministros Gilberto Kassab (Cidades) e Manoel Dias (Trabalho) em meio a dirigentes de sindicatos de corretores de imóveis de todo o Brasil



EM DOIS DIAS, FENACI REÚNE TRÊS MINISTROS E EXPÕE REIVINDICAÇÕES EM BRASÍLIA

Eram duas reuniões de trabalho normais no calendário da Fenaci, mas, fato inédito na história da entidade, os eventos contaram com o prestígio de três ministros de Estado. As relevantes presenças serviram para avaliar o crescente grau de visibilidade que vem sendo alcançado pelos corretores de imóveis e ainda para pôr em evidência alguns projetos e anseios da categoria, como um convênio nacional com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e, depois da conquista do Simples, a inclusão também no MEI – (Microempreendedor Individual). No dia 23/6, a Reunião de Diretoria Ampliada recebeu o ministro-chefe da Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República, Guilherme Afif Domingos. No dia 24/6, a Assembleia Geral Ordinária da Fenaci foi duplamente prestigiada pelos ministros Manoel Dias, do Trabalho, e Gilberto Kassab, das Cidades, ambos com um traço em comum: já exerceram a profissão de corretor de imóveis. As reuniões foram realizadas na sede da Confederação Nacional das Profissões Liberais (CNPL), presidida por Carlos Alberto Schmitt de Azevedo. Cada um dos ministros recebeu do presidente da Fenaci, Joaquim Ribeiro, uma placa com dizeres em homenagem aos serviços que vêm prestando ao país em suas respectivas pastas, as quais estão relacionadas a diversos pleitos dos corretores de imóveis.

“Simplificador geral da República” – O ministro Afif Domingos destacou a importância do Simples, que passou



Joaquim Ribeiro, presidente da Fenaci, e o ministro Guilherme Afif Domingos, da Micro e Pequena Empresa

a abranger a categoria recentemente, e comentou outras postulações dos corretores de imóveis.

“Para o Brasil poder crescer, nós precisamos simplificar, desburocratizar e desonerar. Esse é o segredo do Simples, com tanto sucesso: a formalização. E os corretores de imóveis agora têm a oportunidade de uma grande formalização”, afirmou, destacando o que pretende fazer com referência a um outro ponto muito importante para a categoria: o registro de imóveis.

“Nós vamos continuar a nossa luta, que é também sobre a descomplicação do registro imobiliário. O registro de imóveis é um problema sério que nós vamos atacar para que ele tenha celeridade, redução de custos, e para melhorar o próprio desempenho da profissão de corretor de imóveis.”



Afif Domingos: simplificar, desburocratizar e desonerar

Com referência à inclusão do corretor de imóveis no MEI, Afif aconselhou paciência, pois seria um segundo passo. “Não acredito que a curto prazo nós tenhamos essa resposta. Como microempresa e já enquadrados dentro de uma taxa bem plausível, vamos então sedimentar essa conquista, para depois ampliá-la. Quanto ao contato com o Sebrae, vai depender exatamente do que está sendo proposto para o efeito de parceria, para o desenvolvimento, no caso, de empresas imobiliárias.”

Falando sobre a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, Afif afirmou que há muitos pontos ainda a aprimorar. “Trata-se de um lei viva. É uma lei que permanentemente vai sofrer alterações, que eu chamo de aperfeiçoamento. Por quê? Porque é uma lei que pegou. É uma lei que foi feita em cima da realidade. O segredo do Simples, que agora está absorvendo o corretor de imóveis, é tratamento nacional, sem ferir a autonomia de estados e municípios. Nós traçamos regras verticalizadas para serem cumpridas, num sistema simplificado de cobrança. E qual é a razão do sucesso do Simples? Simplificação, desburocratização e desoneração.”

Depois de comentar alguns projetos que estão em andamento envolvendo também a sua área de atuação, como uma identificação única do cidadão, Afif brincou: “Estão querendo me dar o título de ‘simplificador geral da República’. Na verdade, precisamos usar o que fizemos com o Simples, para fazer um grande Simples no Brasil.

O Brasil precisa urgentemente de simplificação”.

O ministro também falou sobre o momento atual do mercado imobiliário:

“Vamos continuar firmes. O setor é um dos que mais tem a crescer no Brasil devido à carência habitacional. Estamos passando por uma fase de ajuste. Eu não digo dificuldade, é ajuste. O mercado cresceu bastante e agora deu uma parada. Eu sei que os corretores estão aflitos. Eu também, como investidor, fico aflito porque o consumidor está lá. Ele tem um dinheiro para comprar, mas disseram para ele não comprar porque amanhã vai ficar mais barato. E ele está com medo de perder o emprego, porque noticiaram que vai ter desemprego. Então o clima acabou sendo negativo. Vamos reverter isso. O papel do corretor de imóveis e levar a boa-nova”, conclamou.

Contra o déficit habitacional – No dia 24/6, a Assembleia Geral Ordinária da Fenaci recebeu as visitas dos ministros Manoel Dias, do Trabalho e Emprego (MTE), e Gilberto Kassab, das Cidades.

O presidente da Fenaci, Joaquim Ribeiro, antes de apresentar um currículo resumido dos dois ministros, disse que um dos motivos da presença deles era uma homenagem por tudo o que têm feito pela categoria dos profissionais corretores de imóveis.



Gilberto Kassab: orgulho em pertencer à categoria

Referindo-se a Kassab, Ribeiro ressaltou o empenho do ministro das Cidades durante o processo de aprovação da Lei do Corretor Associado, orientando e indicando os caminhos para que tudo acontecesse da melhor forma. Ao fazer uso da palavra, o ministro das Cidades, Gilberto Kassab, enfatizou seu orgulho em pertencer à categoria e afirmou, dirigindo-se ao presidente da Fenaci, Joaquim

Ribeiro, que não fez mais do que cumprir sua obrigação quando auxiliou no processo que resultou na criação da Lei do Corretor Associado, “corrigindo uma enorme distorção que existia na nossa categoria”.

“A homenagem que recebo hoje é uma homenagem a todos os corretores, que é uma categoria que contribui muito para a geração de riquezas, a diminuição das desigualdades sociais, facilitando negócios, com legitimidade e amor à causa, e cada vez mais ocupando um espaço maior no cenário da nossa economia”, disse Kassab.

Questionado sobre a situação econômica no país, Kassab declarou que o importante é que o governo federal tenha condições de dar continuidade aos programas habitacionais. “O carro-chefe dos programas, que hoje ocupa um espaço maior nos recursos públicos disponibilizados para programas habitacionais, é o Minha Casa Minha Vida. Para que todos possam ter uma ideia da dimensão do programa, nós já contratamos 3,7 milhões de unidades e já foram entregues 2,3 milhões de moradias. Agora, na Fase 3, que estará sendo lançada ainda este ano, no segundo semestre, nós iremos iniciar a contratação de mais de 3 milhões de unidades, fazendo com que o programa atinja um universo de 6.750.000 famílias, que é um número extraordinário, um número que vai contribuir de uma maneira muito relevante para diminuirmos esse déficit habitacional que existe no país.”



Manoel Dias: novos investimentos para gerar empregos

Ministro anuncia investimentos – Depois de lembrar que a profissão de corretor de imóveis foi o que lhe permitiu sustentar-se no início da vida, antes de cursar Direito, o ministro do Trabalho e Emprego, Manoel Dias, destacou as ações de modernização do MTE e a necessidade de fortalecer os sindicatos para que eles auxiliem o governo na qualificação dos trabalhadores.



Joaquim Ribeiro, entre os ministros do Trabalho, Manoel Dias, e das Cidades, Gilberto Kassab

Pouco antes de conversar com o público, o ministro falou à reportagem da **Fenaci News**, anunciando medidas que o governo está tomando para enfrentar o difícil momento da economia:

“O Brasil vive um momento de dificuldade, e o governo, antecipando-se a tudo isso, está promovendo um ajuste fiscal capaz de recuperar a capacidade de investimento, que é fundamental para a geração de emprego”, disse, detalhando o que está sendo realizado no âmbito do MTE. “Nós estamos batendo o recorde de investimentos neste ano. Através do FGTS, estão sendo colocados no mercado em torno de R\$ 130 bilhões. São R\$ 78 bilhões para construção de casa própria para a população de baixa renda, mais R\$ 10 bilhões para um programa que criamos chamado Pró-Cotista, porque nós temos um setor de trabalhadores que têm uma renda familiar muito alta, de R\$ 5 mil a R\$ 10 mil, o que permite que eles tenham acesso a empréstimos de maior valor. Então, criamos uma outra faixa, de até R\$ 400 mil, com juros subsidiados, porque só podem tomar esse empréstimo os trabalhadores contribuintes do FGTS.”

Outras participações marcantes nas reuniões da Fenaci em Brasília foram do consultor da Vice-Presidência de Habitação da Caixa, Fernando Magesty Silveira; do diretor de crédito imobiliário do Banco PAN, Maurício Antônio Quarezemin; do gerente de políticas públicas do Sebrae, Bruno Quick, representando o diretor-presidente da entidade, Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho; e do consultor Paulo Melchor, que vem auxiliando a Fenaci na montagem do projeto de parceria com o Sebrae. Nas próximas páginas, falaremos sobre eles.



Maurício Quarezemin, diretor de crédito imobiliário do Banco PAN, fala a corretores de imóveis em Brasília

REFINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO: OPÇÃO PARA O CORRETOR AMPLIAR SEUS NEGÓCIOS

Otra presença de destaque na Assembleia Geral Ordinária da Fenaci, realizada dia 24 de junho em Brasília, foi a do diretor de crédito imobiliário do Banco PAN, Maurício Antônio Quarezemin. Além de explicar o papel da instituição no mercado, Quarezemin falou sobre o *home equity*, mostrando por que o refinanciamento imobiliário pode ser uma ótima alternativa de renda e de fidelização de clientes para os corretores de imóveis.

O executivo começou explicando que o Banco PAN é 40,35% pertencente ao BTG Pactual e 40,35% pertencente à Caixa, ficando o restante das ações nas mãos de minoritários. “O que é importante para a Caixa é que o PAN é um banco privado, e a instituição pode utilizá-lo no conceito de complementaridade”, ressaltou.

“O BTG Pactual” – continuou – “é o maior banco de investimento da América Latina e a Caixa é um grande banco público de varejo. Muita gente não sabe, mas a Caixa tem 70 milhões de clientes. É o banco das Américas que mais têm clientes, isso quando se soma poupança e conta-corrente. Uma proporção em torno de 50 milhões de poupadores e 20 milhões de correntistas.”

Segundo Quarezemin, BTG e Caixa compraram ainda uma empresa imobiliária, a Brazilian Finance & Real Estate S.A. (BFRE), ou a Brazilian Mortgages, e estrategicamente a colocaram dentro do PAN.

Muito espaço para crescer – Criada em 1999, a Brazilian

Mortgages foi a primeira companhia hipotecária independente do Brasil autorizada a operar pelo Banco Central. Inovou no mercado financeiro brasileiro ao estruturar o primeiro fundo de investimento imobiliário voltado para o varejo: o Shopping Pátio Higienópolis, na capital paulista.

Em 2006, a Brazilian Mortgages saiu à frente do mercado novamente ao lançar, no Brasil, o financiamento imobiliário para uso livre. Ou seja, o refinanciamento imobiliário, cuja garantia é o próprio imóvel, já quitado. O montante obtido no refinanciamento pode ser usado livremente, na compra de um segundo imóvel, no pagamento de uma reforma, no financiamento do estudo dos filhos ou até mesmo para uma viagem.

Falando sobre o mercado imobiliário do Brasil na atualidade, Quarezemin disse que o ponto de partida é um dado oficial do Ministério das Cidades, que mostra o grande déficit habitacional do país, que girava, no ano de 2012, em torno de 5,79 milhões de moradias.

“Não é segredo para ninguém que o Brasil é o país onde as pessoas utilizam o crédito para de fato comprar a sua casa, e isso é muito importante. Além desse déficit habitacional, que é grande em todas as regiões do País, há outro dado importante que é a relação do crédito imobiliário com o Produto Interno Bruto (PIB), que é de apenas 9,8%. Isso é muito pouco, se considerarmos o tamanho do déficit habitacional do Brasil”, avaliou.

Essa – de acordo com o executivo do PAN – é a razão pela

qual a Caixa e o BTG compraram uma empresa hipotecária e a colocaram dentro do banco. “Porque os financiamentos de uma forma geral vão continuar crescendo. Todos os produtos de crédito à pessoa física vão continuar se expandindo. Só que o produto que tende a crescer mais é o financiamento imobiliário, justamente pelo déficit habitacional e pela pouca representatividade desse tipo de crédito em relação ao PIB”, justificou.

Essa informação é muito importante para os corretores de imóveis, frisou Quarezemin, porque esse profissional “tem de saber que o financiamento imobiliário no Brasil pode até ter altos e baixos dependendo da situação macroeconômica, mas se tivermos uma visão de médio e longo prazos, perceberemos que ele sempre vai crescer no país, porque é uma necessidade. E as previsões da Caixa e do BTG são de que o financiamento imobiliário deve ser o crédito que mais vai crescer nos próximos anos”.

Imóvel na mão e dinheiro no bolso – O executivo do PAN aproveitou a oportunidade para apresentar o *home equity*, que na sua definição “nada mais é do que pegar um imóvel e oferecê-lo em garantia para levantar recursos. Trata-se de uma operação muito utilizada na maioria dos países e, no Brasil, ela está começando para valer agora. Todos os bancos têm esse produto, mas a maioria dos bancos evita usá-lo, porque ele canibaliza outras ofertas que eles dispõem”.

E deu um exemplo: “Eu sou o banco X. Tenho crédito especial, pessoal, cartão, enfim vários produtos. Se eu usar muito o *home equity*, como a taxa de juros dele é muito baixa e o prazo é muito longo, a tendência será os clientes pegarem esse produto, que é mais barato e deixar de consumir os mais caros, que são os melhores para o banco”, disse.

“Tivemos uma medida provisória recentemente onde o governo liberou 3% do compulsório da poupança para ser utilizado no *home equity* e nem um banco teve apetite para utilizar. A explicação está aí. Ele canibaliza produtos mais rentáveis. Como o Banco PAN não trabalha com conta-corrente, esse risco não existe”, completou.

O *home equity*, destacou Quarezemin, tem muito a ver com a atividade do corretor de imóveis. “Eu sou, por



Quarezemin é atração em dois eventos do Foreci

PARCERIA

FENACI
Federação Nacional dos
Corretores de Imóveis& Banco
PAN*Home equity*. uma forma de o corretor
de imóveis surpreender o cliente

**SURPREENDA
SEUS CLIENTES COM UMA NOVA
TENDÊNCIA DO MERCADO
IMOBILIÁRIO!**

CONHEÇA O CRÉDITO FÁCIL - LINHA DE CRÉDITO COM A GARANTIA DE IMÓVEL

Taxas a
partir de
1,16%a.m

Prazo
até **20 anos**
para pagar



1 CORRETOR indica
o cliente ao PAN



2 Imóvel é dado
como garantia



3 PAN libera até
60% de LTV

exemplo, um corretor e estou vendendo dez imóveis. E qual o mercado que estou encontrando agora? Um mercado muito apertado e pouco comprador. Então, se seu eu tenho dez imóveis para vender, vou conversar com esses vendedores e saber por que cada um deles quer vender. Se o cliente quer vender esse imóvel porque ele tem dívida para quitar, a questão é a seguinte: não precisa vender. Faz um *home equity* do imóvel. Dá ele em garantia, levanta o recurso e quita a dívida, mas permanecendo com o imóvel.”

Forma de surpreender o cliente – Para o diretor de crédito imobiliário do Banco PAN, essa é uma forma de o corretor que conhece bem sua carteira surpreender positivamente seus clientes e ganhar com isso. Ou seja, o corretor oferece o refinanciamento para qualquer cliente que tenha um imóvel quitado e que esteja planejando o pagamento de uma dívida, ou a realização de um projeto qualquer. Além de fidelizar o cliente, ele será comissionado sobre o valor do financiamento. O refinanciamento também poderá permitir ao cliente do corretor comprar um novo imóvel. Assim, além de ajudar seu cliente a encontrar um imóvel, o corretor poderá ganhar duas comissões: a da venda do imóvel e a do refinanciamento.

Quarezemin deu detalhes do produto, destacando que o juro é de 1,16% ao mês e o prazo de pagamento de 20 anos. “O

corretor indica o cliente ao banco e nós liberamos até 60% do valor do imóvel oferecido em garantia. O Banco Central tem uma resolução determinando que, para esse tipo de empréstimo, o máximo de LTV é 60%. Isso porque é um tipo operação que tem de ser feita com cuidado. Quem faz esse empréstimo precisa ser bem orientado e saber o que está fazendo. Não dá para pegar o imóvel de todo mundo e sair alienando”, advertiu.

Outro ponto importante, segundo o executivo, é que o imóvel precisa valer no mínimo R\$ 150 mil. Como é 60% de R\$ 150 mil, o valor liberado ficaria em R\$ 90 mil e o financiamento mínimo em R\$ 50 mil. O máximo, por outro lado, depende da capacidade de pagamento e da garantia. “O sistema de amortização é o SAC, porque, apesar de ter um peso maior na entrada, com uma prestação um pouco mais cara, dá sustentabilidade ao cliente.”

O refinanciamento, conforme mostrou o diretor de crédito imobiliário do Banco PAN, também representa oportunidade para clientes de corretores que possuem imóveis locados. O corretor pode ganhar com a locação do imóvel e também com a comissão do refinanciamento imobiliário. E, ainda, com o dinheiro do aluguel, o cliente pode amortizar a parcela do financiamento e investir no que bem entender.



Fernando Magesty Silveira, consultor da Vice-Presidência de Habitação da Caixa

É HORA DE O SETOR IMOBILIÁRIO OBTER RECURSOS NO MERCADO DE CAPITAIS, DIZ EXECUTIVO DA CAIXA

Para o Fernando Magesty Silveira, consultor da Vice-Presidência de Habitação da Caixa Econômica Federal, este é o momento de o Brasil sair do modelo de crédito imobiliário baseado “num *funding* cativo em captações familiares”, como é a poupança, e buscar alternativas no mercado de capitais. “O mercado de capitais é algo que necessariamente vai sustentar o mercado imobiliário, independentemente da taxa de juros no futuro. A taxa de juros vai cair, sim, a crise vai passar, esse momento de taxa elevada vai demorar um pouco, mas vai passar. O que pensamos é que os atores de mercado têm de influenciar mais fortemente no provimento de *funding* para o setor imobiliário”, afirmou o executivo da Caixa, em explanação aos dirigentes de sindicatos de corretores de imóveis presentes à Assembleia Geral da Fenaci, dia 24/6 em Brasília, representando Teotônio Costa Rezende, vice-presidente da Habitação Caixa. (*ver entrevista nesta matéria*)

Silveira iniciou sua apresentação dizendo que, em nome da Caixa, tem recepcionado muitos fundos de investimentos de fora do país, que pedem reuniões, querendo saber sobre o mercado imobiliário brasileiro, buscando informações e cenários.

“Esse interesse dos investidores é um bom sinal. Eles querem saber como está o mercado e isso evita especulação, pois nós passamos informações reais, não enganamos. O mercado é desprovido de informações, de

base de dados confiável. E a Caixa, como maior *player* do mercado imobiliário, consegue suprir essa necessidade, por isso somos tão requisitados.”

Novos modelos de crédito – O consultor da Caixa falou também um pouco sobre o mercado imobiliário e a “tão falada crise”, que, em sua opinião, é só um momento de ajustes.

“Tenho 31 anos de Caixa, e já passei por várias crises, vários momentos críticos. E digo que passei por momentos infinitamente piores do que o que estamos vivendo hoje. Incomparavelmente piores. O momento de hoje nem de longe passa por alguns momentos que vivi e dos quais eu não quero nem lembrar”, afirmou.

“Temos as crises evitáveis e as previsíveis, onde os sintomas são bolhas ou desequilíbrios, que muitas vezes são confundidos com bolhas. Aquela ideia de que os preços estão aumentando mais do que o razoável, mas ainda se acredita que os benefícios estão sendo compensados pelos preços, isso não é bolha. Isso é algum desequilíbrio de percepção. A bolha, diferentemente do que aconteceu nos EUA no início de 2008, tem fundamentos completamente diferentes do que nós temos hoje”, exemplificou.

“Tínhamos lá” – continuou – “o que nós estamos iniciando agora aqui, muitas emissões de derivativos, só que em cima de garantias inexistentes, que não valiam no papel. Houve um subnivelamento da população tomadora de crédito imobiliário, um *home equity* da forma como ele

Fernando Magesty Silveira, consultor da Vice-Presidência de Habitação da Caixa



não deve ser concedido. O *home equity* é uma forma de se conseguir dinheiro barato e a longo prazo, mais barato do que crédito pessoal. Mas não da forma como se fez nos EUA, porque o cidadão americano ele era estimulado a consumir inadvertidamente, dando em garantia seu imóvel.” “A crise previsível é logo identificada. E nós não estamos nessa situação de bolha e de crise assoberbada. Nós estamos num momento de ajustes, mesmo em função de alguns desequilíbrios que aconteceram. E o que aconteceu há poucos anos? Num mercado represso,

o poder aquisitivo da classe média aumentou muito, a necessidade de consumo também e tudo aquilo levou a um *boom* de compras de imóveis e de lançamentos. As empresas de construção civil que naturalmente eram familiares, de capital fechado, com o sucesso do IPO, abriram e também receberam mais crédito.”

Hoje, de acordo com Silveira, há fatores macroeconômicos, políticos, que estão interferindo muito no momento vivido pelo país e diretamente influenciam em preços e taxas de juros, impactando o setor imobiliário. “Com PIB negativo, altas taxas de juros, queda na produção industrial, nós estamos num cenário onde nada de bom está acontecendo na economia. Mas o déficit habitacional continua alto e há ainda uma relação PIB crédito imobiliário que é muito baixa no Brasil.”

Segundo Silveira, o cenário econômico ruim e a atratividade de outros títulos, de forma natural, fizeram com que os saques aumentassem e a captação de poupança caísse, “ficando só os investidores mais típicos, mais tradicionais”. “Isso reduziu o *funding* no mercado imobiliário. E o Brasil é um país que vive uma realidade de *funding* cativo, baseado em captações familiares, na poupança, e não no mercado de capitais. E isso nos chama a atenção para a absoluta necessidade de mudança nesse modelo para a inclusão do mercado de capitais”, destacou Silveira, lembrando que integra o grupo de representantes de todos os bancos, que está trabalhando na regulamentação da Letra Imobiliária Garantida (LIG).

“Nós queremos criar simplesmente o melhor roteiro, o melhor sistema de suporte de garantias para a LIG. A ideia é convencer o investidor estrangeiro, principalmente, que investir no Brasil é um bom negócio”, concluiu.

Criada no início do ano pela Lei nº13.097/15, a Letra Imobiliária Garantida é um título de crédito nominativo, consubstanciado em promessa de pagamento em dinheiro, garantido por uma carteira de ativos e pela instituição financeira emissora. Segundo estimativas do Ministério da Fazenda, à época do seu lançamento, o novo instrumento poderá atrair R\$ 110 bilhões em investimentos.

Consultores de negócios – Tido com um dos maiores especialistas em crédito imobiliário, o vice-presidente de



Teotônio Rezende, vice-presidente de Habitação da Caixa: corretores ajudam manter transparência nos negócios

Habitação da Caixa, Teotônio Costa Rezende, a quem Silveira substituiu na reunião da Fenaci, dia 24/6, em Brasília, é uma das presenças confirmadas para o Fórum Regional dos Profissionais Corretores de Imóveis (Foreci), cuja edição 2015 começa por Fortaleza e Vitória (*Ver pág. 17*). Ouvido pela reportagem de **Fenaci News**, Rezende deu sua opinião sobre o mercado imobiliário atual, falou sobre as perspectivas de crédito para o setor, habitação popular e o papel do corretor de imóveis. Confira:

Como o Sr. analisa o setor imobiliário no país hoje?

Depois de um importante período de expansão, o setor de crédito imobiliário brasileiro iniciou, por volta do final de 2012, um processo de acomodação, uma transição de um período de euforia para um novo patamar mais próximo à realidade. Principalmente no segmento de habitação de mercado – imóveis com valor superior a R\$ 190 mil – verifica-se atualmente um desaquecimento da demanda. Como consequência do nível de estoques de imóveis prontos e em produção, nota-se que a maioria das empresas tem dado prioridade à comercialização desses estoques, com redução do volume de novos lançamentos. Nossa expectativa é que o segmento de habitação de mercado retorne o crescimento a partir de 2017. No caso da habitação social, ou seja, de imóveis com valor de até R\$ 190 mil e para

famílias com renda de até R\$ 5.400, dada a expressividade do déficit habitacional nesse segmento, ainda existe uma importante demanda a ser atendida. Para esse segmento, o lançamento da terceira fase do Programa Minha Casa Minha Vida deve manter tanto a oferta quanto a demanda aquecidas.

Como vice-presidente de Habitação da Caixa, que perspectivas vê em relação ao crédito imobiliário no país, diante da situação atual?

Acreditamos que o mercado de habitação social continuará sendo puxado pelo PMCMV, cuja fase 3 terá meta de 3 milhões de novas unidades. Nossa expectativa é que o segmento de habitação de mercado retome o crescimento a partir de 2017.

Como o Sr. analisa o papel do corretor de imóveis no contexto do mercado imobiliário atual e em especial em relação ao segmento de habitação da Caixa?

Os corretores de imóveis sempre foram grandes parceiros da Caixa e exercem serviço de “consultores de negócios” para os compradores. Assim, possuem o papel de dar mais transparência e efetividade a esse importante segmento da economia que é o mercado imobiliário.



Bruno Quick, do Sebrae, Joaquim Ribeiro, consultor Paulo Melchor, e José Maria Cavalcante Lima, vice-presidente da Fenaci

SEBRAE MARCA PRESENÇA EM REUNIÃO DA FENACI E ASSUNTO É VALORIZAÇÃO DA CATEGORIA

Depois da fala do ministro Guilherme Afif Domingos, durante a Reunião de Diretoria Ampliada da Fenaci, dia 23/6, o público, formado por presidentes e representantes de sindicatos de corretores de imóveis de todo o Brasil, teve a oportunidade de ouvir Bruno Quick, gerente de políticas públicas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), que na ocasião representou o diretor-presidente da entidade, Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho.

Bruno Quick começou elogiando o espírito de luta do presidente da Fenaci, Joaquim Ribeiro: “Queria dar um testemunho da energia e da dedicação que o presidente que vocês elegeram tem. O Joaquim é incansável. E isso é bom. A gente precisa de gente assim. São pessoas assim que fazem as coisas acontecerem. E esse perfil para nós é muito importante. Porque, se ele é o representante da categoria, isso fortalece a boa impressão que temos dela.” Segundo ele, para o Sebrae, “o centro da questão é o empreendedor, o empresário, é a sua empresa. Não há indústria sem comércio, não tem comércio sem serviço. Em todos os países desenvolvidos do mundo, sem exceção, o setor terciário, o setor de serviços, está ganhando espaço. E eu entendo que o trabalho de vocês tem um braço na venda. Mas ele tem uma outra coisa: um trabalho de corretagem bem feito tem uma dose muito grande de assessoria. É um bom negócio, não é um bom negócio, que cuidados tem de ter.”

Focando na questão do projeto de parceria com o Sebrae, que a Fenaci está desenvolvendo desde o início do ano, o gerente de políticas públicas da entidade disse que “a primeira coisa que é importante fazer é a valorização da categoria, porque ela deixa claro o verdadeiro valor agregado que aquela atividade produz para a sociedade. Um país com uma rede de corretores de imóveis de ponta, inovadores, bem qualificados, agrega um valor enorme a diversas cadeias produtivas, como, por exemplo, a construção civil”.



Dirigentes de sindicatos de corretores de imóveis acompanham atentos fala do representante do Sebrae

SOLUÇÕES PARA LOCAÇÃO PORTO SEGURO.

Não importa qual a necessidade do seu cliente na hora de alugar, a Porto Seguro tem a solução. Ou melhor, tem três.



Porto Seguro Aluguel

Seguro fiança que assegura o recebimento do aluguel em caso de inadimplência e demais encargos da locação, além de oferecer reparos ao imóvel.

PortoCap Aluguel

Título de Capitalização que funciona como uma garantia locatícia em caso de inadimplência. O valor varia de R\$ 2 mil a R\$ 30 mil.

Porto Seguro Imobiliária

Seguro para o imóvel alugado que evita que o cliente tenha prejuízo se um imprevisto acontecer. Possui diversas coberturas e pode ser contratado juntamente com o Porto Seguro Aluguel ou o PortoCap Aluguel.



Para saber mais, consulte seu Gerente Comercial ou acesse
www.portoseguro.com.br.

Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. Porto Seguro Aluguel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.000114/2008-21 e 15414.001522/2011-03. Porto Seguro Imobiliária - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: Residencial - 15414.000573/2006-42 e Não Residencial - 15414.000656/2006-31. Porto Seguro Capitalização S.A. - CNPJ 16.551.758/0001-58 - Processos SUSEP: 15414.003346/2012-17 e 15414.003347/2012-61. O registro destes planos na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. A aprovação deste título pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, em incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando, exclusivamente, sua adequação às normas em vigor e quando a venda for intermediada por corretor de capitalização. O consumidor poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de capitalização, no site www.susep.gov.br, por meio do número de seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF. É proibida a venda de Título de Capitalização a menores de 16 anos - Artigo 3, I, do Código Civil. Título de Capitalização emitido pela Porto Seguro Capitalização S.A.



**PORTO
SEGURO**

SEGUROS



Bruno Quick, Joaquim Ribeiro e o ministro Guilherme Afif Domingos

Importância do mercado – Bruno Quick lembrou que praticamente toda “a classe média norte-americana, que é a grande maioria nos EUA, alavanca-se em cima do mercado imobiliário”.

“Ela investe em imóveis, os imóveis se valorizam e isso cria um mercado hipotecário que financia basicamente duas coisas na sociedade americana: a universidade dos filhos ou o próprio negócio. Então, na sociedade norte-americana a ascensão social se dá em cima do mercado imobiliário”, exemplificou, para ressaltar a importância do imóvel na economia.

“Não existe lugar no mundo, seja pobre ou seja rico, em que o mercado imobiliário não esteja no eixo. Imóvel é um lastro muito relevante na economia de um país. E quem é o profissional que assessora, que mostra qual o melhor imóvel para o perfil do cliente, para o seu perfil de renda, seu investimento, seu financiamento, como usar às vezes a poupança de uma vida inteira? São vocês, os corretores de imóveis”, concluiu Quick.

“A categoria acabou de entrar no Simples e quem sabe no futuro estará no MEI. Isso significa mais pessoas jurídicas. A tendência é que o setor cresça ainda mais, tornando-se cada vez mais importante para o atendimento do Sebrae. Então vamos, ver os ajustes que se fazem necessários e caminhar para formalizar a parceria, para mostrar, de fato, o que é um setor de serviço de ponta no país”, estimulou.

Valorização e formação – Desde o início do ano, o

presidente da **Fenaci**, Joaquim Ribeiro, tem se reunido com uma equipe de consultores, entre eles, Paulo Melchor, de São Paulo, que esteve presente ao evento, juntamente com Bruno Quick, com o objetivo de implementar um projeto que faça jus a um dos principais pontos de atuação da Federação, que é de lutar pela valorização e formação técnica da categoria.

“O projeto” – conforme destacou Ribeiro, antes da apresentação de Bruno Quick – “assenta-se no Fórum Regional dos Profissionais Corretores de Imóveis (Foreci), que leva anualmente a diversas cidades do País uma agenda de atividades e debates capaz de proporcionar o intercâmbio de experiências e de informações, no sentido de qualificar e aprimorar cada vez mais o desempenho do profissional corretor de imóveis”.

Um pré-projeto de desenvolvimento do segmento dos corretores de imóveis do Brasil já foi encaminhado à Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional e ao diretor-presidente da entidade, tendo em seu escopo a certificação dos profissionais por meio de um programa de excelência, calcado em orientação, capacitação e consultoria, com ações de geração e prospecção de negócios, relacionamento em rede e propostas de adequação da legislação. O consultor Paulo Melchor, que acompanha o projeto Fenaci-Sebrae desde o início, explicou o que se pretende com essa parceria aos participantes da Reunião da Diretoria Ampliada. (ver pág. 20)

VEJA NAS PÁGINAS SEGUINTES O QUE DIZEM DESTAQUES DO FORECI



NO DIA DO CORRETOR DE IMÓVEIS, FORTALEZA ABRE FORECI 2015. EM OUTUBRO, SERÁ A VEZ DE VITÓRIA

Numa data muito significativa para a categoria, o Dia do Corretor de Imóveis, 27 de agosto, Fortaleza abre a edição 2015 do Fórum Regional dos Profissionais Corretores de Imóveis (Foreci), que periodicamente reúne especialistas para debater assuntos relacionados à atividade de corretagem e ao mercado imobiliário. Promovido pela Fenaci, sempre em parceria com um dos 26 sindicatos filiados à entidade, o evento de Fortaleza é uma realização do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado do Ceará (Sindimóveis-CE). Nos dias 1 e 2 de outubro, o Foreci chega a Vitória, no Espírito Santo.

A palestra que inicia o Foreci de Fortaleza – “Panorama do Mercado Imobiliário Nacional” – será apresentada por Flavio Amary, vice-presidente do Interior do Secovi/SP. Em seguida, o vice-presidente de Habitação da Caixa Econômica Federal, Teotônio Costa Rezende (*ver pág. 12*), falará sobre “Crédito Imobiliário e Financiamento”. A mesma temática contará com palestra de Maurício Antônio Quarezemin, diretor imobiliário do Banco PAN. (*ver pág. 7*)

Paulo Melchor, sócio-diretor da VMD3 Consultores Associados, abordará o tema “Tributação: Autônomo ou Empresa? MEI e Simples Nacional”. Joaquim Ribeiro, presidente da Fenaci, estará também entre os palestrantes, demonstrando aos presentes “Como Vender em Época de Crise”.

A fonoaudióloga Mara Behlau, por sua vez, vai tratar de

um tema muito pertinente aos corretores de imóveis: “Motivação e Comunicação para Liderança e Negócios”. O Foreci Ceará será realizado no Gran Marquise Hotel (Avenida Beira Mar, 3.980, Mucuripe, Fortaleza) a partir das 8h30, iniciando com uma missa em ação de graças pelo Dia do Corretor de Imóveis.

Em boa hora – Para Joaquim Ribeiro, presidente da Fenaci, que é corretor de imóveis desde 1978, os profissionais



Presidente Joaquim Ribeiro, também palestrante, e Flávio Amary, vice-presidente do Interior do Secovi-SP, personalidade sempre presente nos eventos da Fenaci, que abre o Foreci Fortaleza apresentando números do mercado imobiliário nacional e regional

do Ceará “terão uma oportunidade ímpar de participar de um fórum de debates que ao longo de sua existência vem levando informação e aprimoramento de Norte a Sul do país,, ferramentas que crescem em importância em cenários críticos como o que vive o mercado imobiliário atualmente”.

De acordo com Maria Cristina Chaul Barbosa, presidente do Sindimóveis-CE, o Fórum chega a Fortaleza em boa hora e vai ser um grande estímulo na busca de aprimoramento. “O Foreci vem num momento muito bom, principalmente porque aqui, em Fortaleza, não tivemos nada muito negativo com relação a vendas. O Foreci só vai acrescentar, estimulando o corretor a buscar uma qualificação melhor, para, nesse período, obter melhores resultados. A gente não pode achar que está tudo ruim, querer parar de trabalhar. Pelo contrário: temos de criar dispositivos para melhorar a maneira de atingir o cliente, porque hoje para quem tem condições de comprar o mercado está excelente.”

O Foreci Fortaleza acontecerá no Gran Marquise Hotel (Avenida Beira Mar, 3.980, Mucuripe) a partir das 8h30, iniciando com uma missa em ação de graças pelo Dia do Corretor de Imóveis. Inscrições on-line (www.foreci.com.br) ou pelo telefone (85) 3244.2150.



Cristina, do Sindimóveis-CE: estímulo à qualificação



Beth, do Sindimóveis-ES: primeiro Foreci no estado

Vitória, em outubro – Nos dias 1 e 2 outubro, acontece o Foreci Espírito Santo, que terá lugar no Hotel Senac da Ilha do Boi, em Vitória. Desta feita, o anfitrião será o Sindicato dos Corretores de Imóveis do Espírito Santo (Sindimóveis-ES), presidido por Maria Elizabeth de Oliveira, que recebe o Foreci pela primeira vez.

“Minha expectativa é promover um ambiente de conhecimento e inovação aos corretores de imóveis capixabas, criando oportunidades para que eles se desenvolvam tanto na vida profissional como pessoal. Acredito que o evento será um sucesso, pois estamos desde já fazendo os preparativos com muito carinho”, comemora Beth, que já fez história como a primeira mulher a presidir o Sindimóveis-ES.

Na programação, além das palestras do presidente Joaquim Ribeiro, do vice-presidente da Caixa, Teotônio Costa Rezende, e do diretor do Banco PAN, Maurício Antônio Quarezemin, estão as apresentações da jornalista Denise Campos de Toledo (“Economia no Brasil: Momento Atual e Perspectiva”), do presidente do Creci-ES, Aurélio Capua Dallapicula (“Terreno de Marinha”), do neurocirurgião Eduardo Carlos da Silva (“Controle da Mente”) e do professor Nailor Marques Jr. (“Atitudes de Empreendedor”).

O Foreci de Vitória terá também inscrições *on-line* (www.foreci.com.br) e por telefone (27) 3223-3355.



FORECI

FÓRUM REGIONAL DOS PROFISSIONAIS
CORRETORES DE IMÓVEIS



ATUALIZAÇÃO, MERCADO
E AÇÃO INTEGRADA
CORRETORES DE IMÓVEIS
EM BUSCA DE UMA SÓ VOZ
2015

CONECTE-SE COM O MELHOR DO MERCADO

EDIÇÃO 2015

- FORTALEZA/CE**
27 DE AGOSTO
- VITÓRIA/ES**
01 E 02 DE OUTUBRO
- SÃO PAULO/SP**
22 DE OUTUBRO
- MANAUS/AM**
20 DE NOVEMBRO

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES
WWW.FORECI.COM.BR



Promoção:



FENACI
Federação Nacional dos
Corretores de Imóveis

Patrocínio:

Banco
PAN

CAIXA

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PÁTRIA EDUCADORA



SINDICATOS DEVEM BUSCAR ALTERNATIVAS DE AMPLIAR SERVIÇOS AOS FILIADOS, DIZ PALESTRANTE DO FORECI

Tributação: Autônomo ou Empresa? MEI e Simples Nacional é o título da palestra do advogado e mestre em Direito, Paulo Melchor, na edição inicial do Fórum dos Profissionais Corretores de Imóveis (Foreci) – dia 27 de agosto na capital cearense, Fortaleza. Consultor jurídico do Sebrae-SP por 20 anos nas áreas de atendimento empresarial e de políticas públicas, Melchor acredita que uma das metas nas quais os sindicatos de corretores de imóveis devem se concentrar é na busca de “alternativas no sentido de melhorar e ampliar os serviços aos seus filiados, visto que a política de contribuição sindical pode não se sustentar por muito tempo”.

Especialista em pequenas empresas, professor de Direito Empresarial e Tributário, Paulo Melchor, entre outras atividades, é consultor e instrutor credenciado no sistema Sebrae pela empresa VMD3 Consultores Associados Ltda., na qual é sócio-diretor. Autor de mais de uma centena de cartilhas e artigos voltados aos pequenos negócios, sua palestra certamente vai agradar plenamente aos corretores de imóveis que participarem do Foreci.

Em relação à sua palestra, ele resumiu à **Fenaci News** o que costuma apresentar: “Prefiro abordar conceitos de pessoa física e pessoa jurídica no Direito Tributário e no Direito Civil, como atuantes de atividades econômicas. A ideia é ajudar os empreendedores, corretores de imóveis, a escolherem a melhor forma de atuação, conforme seus rendimentos. O Microempreendedor Individual (MEI) e o

Simples Nacional completam esse mesmo direcionamento da palestra, a partir da carga tributária desses regimes”. “Especificamente em relação ao Simples Nacional” – continua Melchor – “é preciso esclarecer que esse sistema dispõe de vários anexos, com diferentes alíquotas, que se aplicam aos corretores de imóveis, dependendo da atividade exercida por eles, porém próprias da profissão, cujas receitas devem ser segregadas para que se encontrem os valores corretos de recolhimento dos tributos. Procurei um tema que pudesse abordar questões relevantes do ponto de vista tributário, mas que ainda são pouco conhecidas pelos profissionais do setor”.

Confira, na íntegra, outros pontos da entrevista com Paulo Melchor.

Para o corretor de imóveis, o Simples pode ser importante em quê?

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado e favorecido concedido às micro e pequenas empresas com receita bruta de até R\$ 3,6 milhões ano. Além de garantir redução tributária na grande maioria dos casos, essa legislação simplifica a forma de cálculo e recolhimento dos principais tributos federais, estaduais e municipais, tais como PIS, Cofins, ICMS, IPI, Contribuição Previdência Patronal, entre outros, servindo também para dispensar essas empresas de algumas obrigações acessórias. É preciso dizer também que, além do capítulo tributário da

Lei Complementar nº123/2006 (Lei Geral da MPE), a norma dispensa as pequenas empresas de algumas obrigações de ordem trabalhista, prevê acesso facilitado ao crédito, inovação e tecnologia, juizados especiais de pequenas causas, licitações públicas, acesso ao mercado, fiscalização mediante o critério da dupla visita etc. Trata-se de um grande marco regulatório conferido ao segmento, que representa 99% das empresas brasileiras e é responsável por aproximadamente 65% da mão de obra ocupada.

E sobre o MEI, quais seriam as barreiras para esse sistema ainda não abranger a categoria?

Em relação ao ingresso do corretor de imóveis como MEI, aguarda-se regulamentação do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) incluindo a categoria nesse regime. O MEI é a pessoa física que atua individualmente numa atividade econômica, e que tenha receita bruta limitada a R\$ 60 mil ano. Somente as atividades listadas pelo CGSN é que podem usufruir desse regime. Atualmente, existe uma grande barreira aos profissionais liberais que exercem profissão regulamentada. Somente o contador foi admitido nesse regime. Quanto aos corretores de imóveis, não há, até o presente momento, justificativa jurídica que justifique manter esse profissional fora do MEI. No entanto, é preciso ficar atento, já que tramita no Congresso Nacional projetos de leis que pretendem impedir que profissionais liberais que exercem atividades intelectuais, exceto os contadores, assim como os profissionais que realizam intermediação de negócios, como é o caso dos corretores, se enquadrem como MEI.

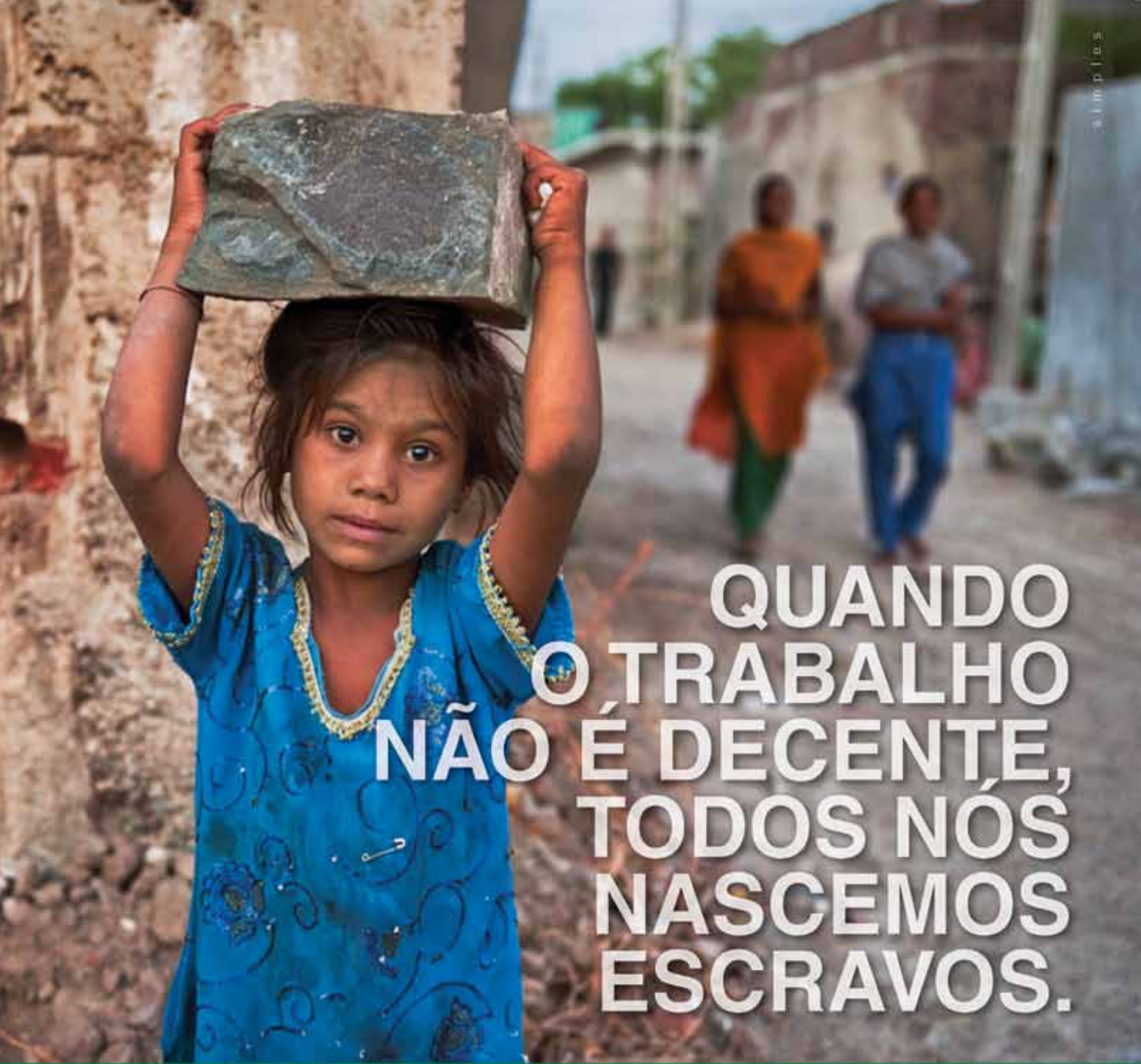
Em sua visão, o que será necessário para que a categoria se desenvolva de maneira mais equânime e conquiste degraus mais altos em termos de profissionalização?

Pelo que pude notar em um encontro dos dirigentes sindicais que pude participar, a categoria é bastante unida em seus objetivos junto à sua representante nacional que é a Fenaci. Acredito que os sindicatos devam buscar alternativas no sentido de melhorar e ampliar os serviços aos seus filiados, visto que a política de contribuição sindical pode não se sustentar por muito tempo. Assim como em qualquer outra atividade é preciso que os

sindicatos também passem por processos de reinvenção diante de possíveis mudanças. As empresas e profissionais de corretagem de imóveis, como também de outros setores, necessitam de representatividade e apoio de suas entidades sindicais para melhor desempenharem seus trabalhos, com maior eficiência e rentabilidade. Afinal, a união faz a força.

Paulo Melchor: alternativas para melhorar e ampliar serviços a filiados aos sindicatos





QUANDO O TRABALHO NÃO É DECENTE, TODOS NÓS NASCEMOS ESCRAVOS.

De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), Trabalho Decente é "um trabalho adequadamente remunerado, exercido em condições de liberdade, equidade e segurança, capaz de garantir uma vida digna". Desta forma, o Trabalho Decente é uma condição fundamental para a superação da pobreza, a redução das desigualdades sociais, a garantia da governabilidade democrática e o desenvolvimento sustentável. A CNPL defende o Trabalho Decente para todas as categorias de Profissionais Liberais. Junte-se a nós e lute pelo Trabalho Decente.

Conheça a Agenda Nacional do Trabalho Decente. Acesse: <http://portal.mte.gov.br/antd>

CNPL - Confederação Nacional das Profissões Liberais

Fone: (61) 2103-1683 | www.cnpl.org.br | www.facebook.com.br/cnplbrasil



**TRABALHO
DECENTE**



CONFIANÇA NA COMUNICAÇÃO É ESSENCIAL EM TEMPOS DE CRISE, AFIRMA DOUTORA NO ASSUNTO

Ela é fonoaudióloga, PhD, doutora em distúrbios da comunicação humana, *coach* especializada em executivos e consultora em comunicação. Estamos falando de Mara Behlau, um dos destaques do Fórum Regional dos Profissionais Corretores de Imóveis (Foreci), dia 27/8, em Fortaleza.

Comunicar-se bem é importante para todos, em especial, segundo Mara, para os corretores de imóveis. “Quem se comunica melhor tem maiores chances de sucesso na vida pessoal e profissional e, de modo particular, o corretor de imóveis, que tem o desafio único de lidar com o mais importante sonho do brasileiro, que é o da casa própria. Descobrir exatamente o que o cliente quer, manter a cordialidade em situações difíceis, reunir as melhores condições para uma negociação integrativa, que atenda aos interesses de todos, e transformar esse cliente em freguês fiel e encaminhador de novos clientes são aspectos importantes desta relação”, comenta, deixando uma dica para os dias atuais:

“No momento de crise, passar confiança na comunicação é uma estratégia básica e essencial. O cliente, mais do que nunca, tem que ver o corretor como um verdadeiro consultor que vai ajudá-lo a fazer seu melhor negócio. A comunicação verbal e não verbal deve passar essa mensagem de integridade, confiança e de uma oportunidade de fazer um bom negócio.”

Nesse sentido, de acordo com Mara, “a comunicação fica

ainda mais importante, porque ela tem que aproximar o cliente da possibilidade de se fechar um negócio em momentos de restrição de crédito e limitação econômica. Comunicar é tornar comum informações, sentimentos e emoções e produzir uma resposta no outro. Particularmente no mundo dos negócios, a comunicação é uma ferramenta essencial para a sobrevivência profissional”.

Ouvinte atento – De acordo com a doutora, “a comunicação é a principal ferramenta do corretor de imóveis e sua competência comunicativa deve ser similar à dos grandes comunicadores, ou seja, ele deve ter o domínio tanto dos aspectos de fala quanto dos de escuta. Comunicação é uma via de mão dupla e é preciso ser competente em falar e escutar”.

“O corretor de imóveis sabe que pode captar e manter a atenção do ouvinte com ofertas interessantes, propostas viáveis e com uma demonstração clara, pelo modo de falar, de que está atendendo às necessidades do cliente. Influenciar o outro com a comunicação está relacionado à persuasão, que deve ser exercida com elegância e de modo suave; aliás, a palavra ‘persuasão’ e ‘suave’ compartilham a mesma origem”, explica.

“O verdadeiro consultor de negócios imobiliários”, resume Mara, “sabe que o bom comunicador é capaz de fazer o outro lembrar o que ele disse e usa isso ativamente em seu relacionamento com o cliente. Deixar o outro falar sem interrompê-lo é um grande desafio em um mundo que não



Mara Behlau: nas crises, passar confiança na comunicação é essencial

tem tempo. A maior parte das pessoas tem consciência sobre o quanto o seu modo de falar inspira os outros e influencia as decisões que são tomadas. Mas o que geralmente não fica claro é como o ato de escutar tem igual valor na competência comunicativa. Um bom falante é, acima de tudo, um ouvinte atento”.

Detalhes do cliente – Segundo a doutora, os principais comportamentos de escuta observados nos profissionais de sucesso são prestar atenção nas informações verbais e não verbais do interlocutor, mostrar interesse genuíno no que é dito, deixar o outro falar sem interrompê-lo, memorizar fatos e características do outro e usá-los ativamente, além

de receber bem críticas, sugestões e *feedback*. “Memorizar detalhes da vida do cliente, como tipo de trabalho, filhos e até mesmo time de futebol preferido, pode ser uma estratégia eficiente de aproximação e aliança. Todos queremos ser especiais para o outro e esse tipo de atenção pode significar o fechamento de um negócio”, orienta.

Para Mara, o desafio do corretor de imóveis é enorme, pois lida com o sonho do cliente, a realidade frequentemente distorcida do dono da propriedade, as instabilidades do mercado e a concorrência, cada vez mais forte, próxima, e oferecendo os mesmos produtos.

“Com esse panorama, buscar diferenciais deve ser uma atitude constante e um dos recursos mais efetivos é a qualidade do atendimento, que pode ser melhorada pelo controle da comunicação. Geralmente as pessoas preocupam-se em falar melhor e os cursos de oratória são bastante disputados no mercado. Contudo, desenvolver a habilidade de ouvir não tem tanto apelo. Nos momentos de crise, muitas vezes ser ouvido é o que o cliente precisa para aliviar a pressão e tomar uma decisão correta em uma negociação.”

Uma comunicação bem-sucedida, destaca Mara Behlau, depende de quatro aspectos principais: 1. Uso otimizado do estilo natural do falante, que pode ser: expressivo, reflexivo, amigável ou controlador, de acordo com o grau de assertividade e receptividade que uma pessoa usa na comunicação; 2. A observância às regras da comunicação, evitando barreiras verbais e corporais que prejudicam a qualidade do discurso (vícios de linguagem, tocar o outro e gestos deselegantes); 3. A expressão de autoestima na comunicação, com o uso de frases positivas sobre si mesmo e sua empresa; e 4. A atitude de resolução de problemas, que é a manifestação de tomada de riscos pela comunicação, como marketing pessoal.

“Além disso, o primeiro impacto sobre o cliente deve ser sempre considerado e controlado, uma vez que as pessoas geralmente categorizam um falante nos três minutos iniciais de comunicação. Apesar de a competência comunicativa ser um conceito multidimensional complexo, com aspectos culturais, ocupacionais e individuais, ela pode ser melhorada de modo intencional e com estratégias simples e passíveis de aplicação imediata”, diz a especialista.



Jornalista respeitada, Denise Campos de Toledo será uma das atrações no Espírito Santo

POLÍTICA AJUDA TRAVAR ECONOMIA, AFIRMA JORNALISTA QUE FARÁ PALESTRA NO FORECI DE VITÓRIA

O setor imobiliário terá de conviver com um ritmo mais lento de vendas até que a economia tenha um horizonte de recuperação. Estamos num momento de trava geral da atividade, cuja reversão depende hoje não apenas de mudanças na área econômica, mas também na política. A crise política tem reforçado muito os problemas da economia.

A opinião é da jornalista especializada em economia Denise Campos de Toledo. Palestrante, escritora, comentarista da Rádio Jovem Pan e da TV Gazeta, emissoras do Estado de São Paulo, além de editora do *site* economiaemfoco.com.br e colunista da revista Azul, ela é um dos destaques do Fórum dos Profissionais Corretores de Imóveis (Foreci) que acontecerá nos dias 1 e 2 outubro, no Hotel Senac da Ilha do Boi, em Vitória, capital do Espírito Santo (*ver programação completa na pág. 18*)

No entender de Denise, que fará em Vitória uma palestra sobre a situação econômica atual e as perspectivas existentes para que o Brasil saia da crise, o que vem acontecendo superou as expectativas mais pessimistas.

“O mercado imobiliário, assim como os demais setores da economia, está tendo de se ajustar ao processo recessivo do país, que veio muito mais forte que se imaginava. Nem os mais pessimistas previam, no começo do ano, que poderíamos conviver com uma retração do PIB na faixa dos 2%, com inflação perto dos 2 dígitos e juros nas alturas. E alta dos juros que chegou também ao financiamento

imobiliário, ajudando a reduzir o ritmo de vendas”, analisa Denise.

Fase de incertezas – Convivendo com escassez de crédito, entre outros problemas, caberá ao mercado imobiliário, de acordo com a jornalista, esperar que bons ventos voltem a soprar.

“O setor terá de conviver com um ritmo mais lento de vendas até que a economia tenha um horizonte de recuperação. Estamos num momento de trava geral da atividade, cuja reversão depende hoje não apenas de mudanças na área econômica, mas também na política. A crise política tem reforçado muito os problemas da economia, como o ajuste fiscal, que poderia livrar o país de um rebaixamento da avaliação de risco. Estamos numa fase de muitas incertezas, o que dificulta a definição de uma expectativa de reação também para a área imobiliária.”

Para Denise, entretanto, apesar dos pesares, existe algum alento no que se refere justamente ao crédito imobiliário.

“De qualquer modo, mesmo com todas as cautelas necessárias diante da difícil conjuntura econômica do país, não se pode esquecer que o crédito imobiliário ainda é dos poucos que têm registrado expansão, e o setor continua sendo uma das prioridades do governo, ainda que o foco maior seja o Programa Minha Casa Minha Vida. Assim, mesmo que não haja perspectiva de um reaquecimento rápido da atividade, esses pontos amenizam um pouco as dificuldades da área imobiliária”, afirma a comentarista.



Denise Campos de Toledo: a casa própria ainda é um dos principais sonhos do brasileiro

Modelo não se esgotou – Ainda com referência ao crédito imobiliário, onde os recursos vêm em grande parte da poupança, Denise não vê esgotamento do modelo, mas acredita que seja importante buscar fontes alternativas.

“O modelo não está esgotado. Os problemas atuais decorrem muito da desvantagem da poupança em relação a outras aplicações e à inflação, o que tem provocado um forte movimento de saques, fora o aperto financeiro das famílias que também leva à utilização de recursos aplicados para fechar as contas do mês. Quando houver uma redução dos juros, o que poderá começar a ocorrer no ano que vem, se confirmada a expectativa de uma inflação mais baixa, a poupança tende a recuperar um pouco a competitividade, facilitando alguma recuperação dos depósitos”, diz.

“Mas é importante”, complementa, “que sejam estabelecidas ações para viabilizar financiamentos com outras fontes de recursos, como as LCIs e outros títulos que possam ser emitidos pelo mercado. Claro que essas opções podem implicar custos maiores para os financiamentos, mas potencialmente é importante o mercado pensar em fontes alternativas de recursos. Também é preciso atenção à possibilidade de alteração das regras de correção do FGTS,

o que elevaria os custos também dos financiamentos com recursos do Fundo”.

Recuperar a confiança – Para o corretor de imóveis, ela aconselha agir com “criatividade, capacidade de negociação e preocupação em adequar demanda e oferta”:

“Demanda por imóveis sempre existe. Ter a casa própria ainda é um dos principais sonhos do brasileiro, assim como ter uma casa melhor, poder ter imóveis para assegurar uma renda adicional na aposentadoria. São apelos fortes para estimular a aquisição. E vale lembrar que, mais do que as dificuldades financeiras, convivemos com uma crise de confiança”, afirma Denise, destacando a importância da sensação de confiança.

“Passar confiança para o potencial comprador é fundamental para alcançar bons resultados. Parte da trava dos negócios vem do medo do que vem pela frente. Cabe ao vendedor reverter essa posição. A capacidade de convencimento é fundamental para assegurar bons negócios e, para isso, é preciso estar muito bem informado em relação a tudo o que está acontecendo com a economia e com o setor imobiliário, para ter argumentos convincentes e bem embasados”, aconselha Denise Campos de Toledo.



UGT
UNIÃO GERAL DOS
TRABALHADORES

BRASIL

SINDICALISMO CIDADÃO, ÉTICO E INOVADOR.

A UNIÃO GERAL DOS TRABALHADORES - UGT, é uma Central Sindical, organizada em todos os estados brasileiros, através das UGT's Estaduais e representa trabalhadores de todas as categorias.

É uma entidade de grau máximo de representação sindical, com atuação em todos os conselhos da nação e tem a finalidade de coordenar, representar e defender os direitos e os interesses dos trabalhadores.

A representação hoje da UGT é de mais de 5 milhões de trabalhadores - na base de mais de 1.200 sindicatos filiados, das áreas urbana e rural - sendo a central sindical que mais tem crescido em representatividade durante os sete anos de existência.

Filie a sua entidade à UGT e venha lutar numa central que pratica um sindicalismo cidadão, ético e inovador, como alternativa para conquistar melhores condições de trabalho e bem estar social para toda a sociedade.



Sede Nacional - Rua Aguiar de Barros, 144- Bela Vista - São Paulo/SP

Telefone: 11 2111 - 7300 Fax: 11 2111 - 7301 - www.ugt.org.br

Nossa homenagem aos profissionais que trabalham todos os dias do ano para realizar o sonho de milhares de famílias.

Imóvel é no Estadão.



27 de agosto. Dia dos Corretores de Imóveis.

**QUER
SABER?
ESTADÃO**

