

CENTRO PAULA SOUZA
ETEC ITAQUERA II
Técnico em Transações Imobiliárias

Dorival Vespasiano Schrepel Neto
Lenira Fernandes Pinheiro dos Santos
Maria Lúcia Chaves Maia
Maria Suely Freire Chaves Neves
Oli José Petry
Rízia Santos de Oliveira
Salete Ferreira Masuda

O EXERCÍCIO DA PROFISSÃO DE CORRETOR DE IMOVEIS
NOS DIAS DE HOJE

São Paulo

2017

Dorival Vespasiano Schrepel Neto
Lenira Fernandes Pinheiro dos Santos
Maria Lúcia Chaves Maia
Maria Suely Freire Chaves Neves
Oli José Petry
Rízia Santos de Oliveira
Salete Ferreira Masuda

**O EXERCÍCIO DA PROFISSÃO DE CORRETOR DE IMÓVEIS NOS
DIAS DE HOJE**

Trabalho de conclusão de curso, apresentado ao Centro Paula Souza, curso técnico em Transações Imobiliárias da ETEC ITAQUERA II, orientado pelo professor Jessiel Rodrigues de Oliveira, como requisito parcial para a obtenção do título de Técnico em Transações Imobiliárias.

São Paulo

2017

Dedicamos nosso sucesso às nossas famílias, das quais nos afastamos todos os dias, para aperfeiçoarmos o conhecimento sobre o objeto e a arte de intermediarmos transações imobiliárias.

AGRADECIMENTO

Especialmente ao nosso mestre Professor Jessiel Rodrigues pela dedicação e paciência a nós dispensadas e, aos nossos familiares pelo apoio e compreensão.

“Se estas a trabalhar em algo excitante e do qual tu gostas mesmo muito, não precisas de ser pressionado para ter mais resultados. A tua própria visão puxa-te para frente”.

STEVE JOBS

Corretores de imóveis, pela formação e pelo registro profissional, estão habilitados para atuar em serviços muito diferentes, como compra e venda locação, administração de imóveis, avaliação de imóveis, dentre outros serviços, muitos profissionais, por falta de orientação, permanecem por muitos anos sem fixar uma imagem clara no mercado e, portanto, reduz as chances de sucesso profissional. Isso dificulta a captação de clientes, e, até mesmo, a manutenção da carteira de clientes já existente.

“Todas as pessoas, em algum momento de suas vidas irão adquirir, trocar, vender ou alugar um imóvel. Eis aí o filão do corretor de imóveis”.

OLI JOSÉ PETRY.

RESUMO

Corretor de Imóveis será que é hora de desistir? Aqui no Estado de São Paulo, no ano de 2015, o CRECISP recebeu 5.487 pedidos de inscrições, o que representou o pior resultado desde 2010, com uma queda de 5% no número de pedidos. O cenário do mercado imobiliário mudou em muito, as taxas de juros subiram, o desemprego bateu a porta dos brasileiros e a crise político-econômica corroeu a confiança de investidores e agentes financeiros, tornando o mercado instável e o cliente carrancudo e sem segurança jurídica. O corretor de imóveis terá a tarefa de adequar-se a um modelo de mercado bem diferente, com novas exigências, pois os estandes já não estão lotados, e as pessoas já não disputam “quase a tapas” as unidades dos lançamentos, o mesmo acontecendo nas imobiliárias. Mas nada é para sempre. O maior problema hoje não é a falta de dinheiro e sim, a falta de credibilidade em um futuro promissor. No início de março, a Caixa Econômica Federal anunciou algumas medidas que visam reaquecer o mercado imobiliário como a ampliação do valor financiado para imóveis usados de 50% par 70%. O banco também reabriu as operações de financiamento do segundo imóvel com as mesmas condições oferecidas para quem esta comprando o primeiro. Essas medidas podem dar um fôlego ao setor. Muitos clientes que não tinham todo dinheiro para dar de entrada, já que o valor financiado era menor, agora já vão poder refazer suas contas e quem sabe fechar negócio, “afirmou José Augusto Viana Neto, Presidente da CRECISP”. Não podemos esquecer que todo mundo quer ter casa própria, o sonho das famílias brasileiras. E muita gente não se sente confortável em deixar o dinheiro em aplicações. Então é hora de agir. Algumas empresas também estão buscando soluções e agora já aceitam até carros usados nas transações, e imóveis como garantia dos negócios. Os proprietários também estão mais flexíveis, parcelando os débitos para possibilitar a transação.

Palavras-chave: Corretor. Mercado Imobiliário. Dinheiro. Sonho. Caixa Econômica.

ABSTRACT

Realtor is it time to give up? Here in São Paulo, in 2015 the CRECISP received 5,487 requests for cancellation of registrations, 42% more than the previous year in the number of new registrations was the worst result since 2010, with a fall of 5%. The scenario of the real estate market has changed and interest rates rose, and unemployment hit the door of the Brazilian political and economic crisis is no longer news to anyone. The realtor will need to adapt to a very different market model with new demands because the stands are no longer crowded people no longer compete "almost tapas" units of launches, the same happening in real estate. Nothing is bad forever. The biggest problem today is not lack of money but the lack of credibility in the promising future. In early March, the Federal Savings Bank announced some measures to reheat the housing market as the expansion of the amount financed for used properties 50% par 70%. The bank also reopened the second property financing transactions with the same pair offered conditions who are buying the first. Such measures may give breath to the sector. Many customers who did not have much money to give input as the amount financed was smaller now will already be able to redo your bills and perhaps close the deal, "said José Augusto Viana Neto, President of CRECISP. We can't forget that everyone wants to have their own home is a dream of Brazilian families. And many people do not feel comfortable leaving money on applications. Then it's time to act. Some companies are also looking for solutions now support up to cars used in the transactions and real estate as business guarantee some owners are also more flexible parceling throughput to enable the transaction.

Keyword: Realtor. Real State Market. Money. Drean. Federal Economic Box

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
2 CORRETOR DE IMÓVEIS, SERÁ QUE É HORA DE DESISTIR?.....	10
3 AVALIADOR DE IMÓVEIS.....	13
3.1 O AVALIADOR JUDICIAL	16
4 ATUALIZAÇÃO.....	17
4.1 Mercado Imobiliário: Perspectivas para 2017	17
4.2 Perspectivas do mercado imobiliário	18
5 FATORES DE MELHORIA PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO EM 2017	20
5.1 Inflação em desaceleração	20
5.2 Redução da taxa de juros.....	20
5.3 - Produto Interno Bruto.....	20
5.4 Perspectivas do Fundo Monetário Internacional:	20
5.5 Projeções do Banco Central	21
6 PROJEÇÕES DO BACEN.....	22
6.1 Melhora na Confiança e Renda do Consumidor.....	22
6.2 Queda na Inadimplência.....	22
6.3 Aumento da Empregabilidade.....	22
6.4 Barateamento do Crédito.....	22
6.5 Retomada do crescimento.....	23
7 POSTURA ADEQUADA.....	24
8 DEPOIMENTOS.....	26
9 ANÁLISE MERCADOLÓGICA.....	30
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	

1 INTRODUÇÃO

O objetivo desse trabalho é demonstrar os desafios encontrados pelos profissionais da corretagem de imóveis nesses dias de turbulência no mercado financeiro como um todo, afetando diretamente as transações vultuosas envolvendo longas previsões de pagamentos com valores elevados.

A crise econômica retraiu o mercado, implantando muita reticência nas decisões de compra, condição agravada pela crise político-institucional que abalou a confiança de investidores e agentes financeiros, com relação de taxas de juros gerando desemprego e recessão.

Diante desse cenário de poucos negócios, muitos são os corretores de imóveis que pensam em abandonar a profissão.

As perspectivas que se apresentam, de retomada dos investimentos, devido ao incremento da confiança de investidores e agentes financeiros, apontam para melhores cenários em futuro próximo para o segmento de negócios imobiliários.

Estamos em pleno século XXI e numa constante mudança tecnológica e de comportamento. Diante desse quadro, o profissional precisa reavaliar conceitos e ações, porque só assim ele estará à frente no mercado.

2 CORRETOR DE IMÓVEIS, SERÁ QUE É HORA DE DESISTIR?

Economia em recessão, vendas caindo, estoque aumentando, lançamentos adiados, clientes que sumiram. É hora de abandonar a profissão?

Todos esses ingredientes fizeram com que muitos corretores de imóveis abandonassem a profissão

Aqui no Estado de São Paulo, no ano de 2015 o CRECISP recebeu 5.487 pedidos de cancelamento das inscrições, 42% mais que no ano anterior no número de novas inscrições teve o pior resultado desde 2010, com uma queda de 5%.

Mas será que é mesmo hora de desistir da corretagem? O cenário do mercado imobiliário mudou e muito. Isso não dá para negar, mas dizer que ninguém mais vai comprar imóveis, ou que a economia não vai voltar ao que era antes dessa turbulência, seria pessimismo ao extremo.

As taxas de juros já subiram, o desemprego bateu à porta dos brasileiros e a crise político-econômica não é mais novidade para ninguém. Qual a tendência então? A tendência agora é de que aos poucos tudo entre nos eixos.

“Sou um otimista por natureza, acho que o pior já foi. Voltar ao que era mesmo, só em 2017/2018, mas esse período atípico está nos mostrando um cliente mais pé no chão, que sabe o que quer e temos o que oferecer”, afirma Luiz Carlos Kechichian, conselheiro do CRECISP.

O corretor vai precisar se adequar a um modelo de mercado bem diferente, com novas exigências. Mas nada é tão ruim quanto parece. Os preços já não são os mesmos de antes, caíram em média 20%. Isso é ou não atrativo?! Os clientes também não desapareceram como num passe de mágica. Eles ainda estão por aí, esperando o melhor negócio, a oportunidade certa, afirma a nutricionista Mônica Carvalho.

Vendi um apartamento antigo, num bairro da periferia de São Paulo, por um valor abaixo do que esperava por causa do momento atual. Tinha certeza de que com o dinheiro não conseguiria comprar outro imóvel. Para minha surpresa, como as construtoras estão negociando bastante, fechei o negócio dos meus sonhos. Nunca imaginei comprar um estúdio novo, na Vila Olímpia, e foi na crise que consegui.

Hoje, os estandes já não estão lotados, as pessoas já não disputam “quase a tapas” as unidades dos lançamentos e o mesmo acontece nas imobiliárias. Mas nada é para sempre.

Kechichian afirma, que está no mercado imobiliário há mais de 30 anos.

Estamos em ano de eleição, e tendo em vista o poder da construção civil, tenho certeza de que medidas serão implementadas rapidamente para retomada do setor. O maior problema hoje não é a falta de dinheiro, e sim a falta de credibilidade num futuro promissor.

No início de março, a Caixa Econômica Federal anunciou algumas medidas que visavam reaquecer o mercado imobiliário, como a ampliação do valor financiado para imóveis usados, de 50% par 70%. O banco também reabriu as operações de financiamento do segundo imóvel com as mesmas condições oferecidas para quem esta comprando o primeiro. Desta maneira, o cliente poderá ter dois imóveis financiados ao mesmo tempo ou então ter um prazo para vender o primeiro.

“Essas medidas podem dar um fôlego ao setor. Muitos clientes que não tinham todo dinheiro para dar de entrada já que o valor financiado era menor, agora vão poder refazer suas contas e quem sabe fechar o negócio”, afirmou José Augusto Viana Neto, Presidente da CRECISP.

Não podemos esquecer que todo mundo quer ter casa própria. É o sonho das famílias brasileiras. E muita gente não se sente confortável em deixar o dinheiro em aplicações. Então é hora de agir.

Que tal focar em novas formas de encontrar o cliente? Busque informações, se atualize, se reinvente. Tudo isso é essencial. Algumas empresas também estão buscando soluções e agora já aceitam até carros usados nas transações e imóveis como garantia dos negócios. Alguns proprietários também estão mais flexíveis, parcelando o débito para possibilitar a transação.

Todos têm que fazer sua parte. E será que essas estratégias, que até anos atrás seriam inimagináveis, não facilitam ainda mais os negócios? É a vez do corretor se transformar num consultor imobiliário, o cliente de hoje espera isso de você.

Ajude o futuro comprador a entender o que está acontecendo no mercado, enxergando as vantagens, as oportunidades. Sim, porque elas existem como já vimos.

A crise nada mais é do que o dinheiro mudando de mãos, portanto, basta o profissional assessorar uma das partes para receber pelo seu trabalho. O cidadão precisa de moradia, seja comprando ou alugando e, em ambos os casos, o corretor vai estar lá. Nós não comercializamos supérfluos, diz Kichechian.

Então, vale a pergunta: você ainda acha que vale a pena desistir? Pense bem nos obstáculos que enfrentou para chegar até aqui. Os financiamentos estão de volta e o seu cliente ainda deve estar por aí. Solto no mercado, esperando o imóvel que, com certeza, você tem.

O corretor de imóveis não pode condicionar seu trabalho ou suas expectativas ao mercado de imóveis novos, pois há um leque de negócios em permanente movimentação. Sempre existem negócios vinculados ao foro íntimo das pessoas, que decidem vender por variados motivos, não vinculando o valor ao preço de mercado. São muitos os negócios associados a falecimentos de parentes, mudanças vinculadas à fuga da violência nos grandes centros urbanos. As mudanças de imóveis locados obedecem a uma grande variedade de motivações, e não se condiciona definitivamente ao preço do aluguel, independente da região.

O mercado de imóveis usados possui dinâmica diferenciada dos lançamentos das incorporadoras, e os negócios não se condicionam às prestações intermediárias, ou a dúvidas sobre o tempo de entrega da unidade. As crises fazem com que os preços dos aluguéis sejam reajustados para baixo, o que facilita tanto as locações como as negociações de venda e compra de imóveis usados.

Quando as condições do mercado não propiciam bons negócios para os lançamentos, ou com os imóveis novos, o corretor deve direcionar seu trabalho para outras dimensões das necessidades das pessoas por imóveis. A maior parte dos negócios imobiliários dizem respeito a locação e venda e compra de imóveis usados.

3 AVALIDOR DE IMÓVEIS

Existe hoje mais um campo de atuação para o corretor de imóveis, e que possibilita aferir ganhos satisfatórios. Esse campo é o de avaliador de imóveis devidamente regulamentados pela lei conforme RESOLUÇÃO-COFECI N° 1.066/2007 abaixo:

RESOLUÇÃO-COFECI N° 1.066/2007 (Publicada no D.O.U. de 29/11/07, Seção 1, págs. 191/192) (com Ato Normativo-Cofeci nº 001/2011) Estabelece nova regulamentação para o funcionamento do Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários, assim como para elaboração de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica e dá outras providências. O CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS-COFECI, no uso das atribuições que lhe confere o artigo 16, inciso XVII, da Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978, CONSIDERANDO o disposto no art. 3º da Lei nº 6530/78 que atribui ao Corretor de Imóveis, entre outras, a competência para opinar sobre comercialização imobiliária; CONSIDERANDO o disposto no art. 39, VIII da Lei nº 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor), que impede o fornecimento de serviços em desacordo com as normas expedidas pelos órgãos oficiais competentes ou, na sua inexistência, com as diretrizes das normas técnicas da Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT; CONSIDERANDO a normatização, pela ABNT, dos procedimentos gerais na avaliação de bens, através da norma NBR 14653- 1, e das avaliações de imóveis urbanos e rurais através das normas NBR 14653-2 e NBR 14653-3, respectivamente; CONSIDERANDO que as grades curriculares dos cursos de avaliação de imóveis e superiores em gestão imobiliária incluem disciplinas em que são ministrados os conhecimentos necessários à elaboração de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica; CONSIDERANDO a decisão unânime adotada pelo E. Plenário na Sessão Plenária realizada no dia 22 de novembro de 2007, 2 2 R E S O L V E: DO CADASTRO NACIONAL DE AVALIADORES IMOBILIÁRIOS Art. 1º - O Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários – CNAI, cuja organização e manutenção estão a cargo do Conselho Federal de Corretores de Imóveis, a quem cabe também expedir Certificados de Registro de Avaliador Imobiliário para os Corretores de Imóveis nele inscritos, será compartilhado com os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis-Creci's. Parágrafo Único - A inscrição do Corretor de Imóveis no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários é opcional, nada obstando ao corretor de imóveis nele não inscrito opinar quanto à comercialização imobiliária nos termos do artigo 3º, in fine, da Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978. Art. 2º - Poderá inscrever-se no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários o Corretor de Imóveis que seja, cumulativa ou alternativamente: I) possuidor de diploma de curso superior em gestão imobiliária ou equivalente; II) possuidor de certificado de conclusão de curso de avaliação imobiliária. § 1º - Somente serão aceitos, para fins de inscrição no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários, os certificados de cursos reconhecidos pelo Conselho Federal. § 2º - Para inscrição no CNAI, o Conselho Federal poderá exigir aprovação prévia em prova de conhecimentos sobre avaliação mercadológica de imóveis. Art. 3º - Os inscritos ou pretendentes à inscrição no CNAI recolherão, em conta corrente

bancária do Conselho Federal, taxa em valor correspondente a 30% (trinta por cento) do valor-base da anuidade da pessoa física no exercício, para cada um dos serviços abaixo relacionados: I - inscrição para prova de conhecimentos sobre avaliação mercadológica de imóveis; 3 3 II - registro ou renovação de registro no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários. Parágrafo Único - A taxa a que se refere o item I deste artigo não será cobrada cumulativamente com a taxa de registro no Cadastro Nacional de Avaliadores. DO PARECER TÉCNICO DE AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA Art. 4º - Entende-se por Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica – PTAM - o documento elaborado por Corretor de Imóveis no qual é apresentada, com base em critérios técnicos, análise de mercado com vistas à determinação do valor de comercialização de um imóvel, judicial ou extra-judicialmente. Art. 5º - O Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica, para determinação do valor de mercado, deve conter os seguintes requisitos mínimos: I) identificação do solicitante; II) objetivo do parecer técnico; III) identificação e caracterização do imóvel; IV) indicação da metodologia utilizada; V) valor resultante e sua data de referência; VI) identificação, breve currículo e assinatura do Corretor de Imóveis Avaliador. § 1º - São requisitos para caracterização do imóvel a identificação de seu proprietário, o número da matrícula no Cartório do Registro de Imóveis e o endereço completo ou a descrição detalhada de sua localização. § 2º - A descrição do imóvel deve conter, no mínimo: I) medidas perimétricas, medida de superfície (área), localização e confrontações; II) descrição individualizada dos acessórios e benfeitorias, se houver; 4 4 III) contextualização do imóvel na vizinhança e infra-estrutura disponível; IV) aproveitamento econômico do imóvel; V) data da vistoria. § 3º - Ao Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica recomenda-se estarem anexados: I) mapa de localização; II) certidão atualizada da matrícula no Cartório do Registro de Imóveis; III) relatório fotográfico. DA COMPETÊNCIA PARA ELABORAÇÃO DE PARECER TÉCNICO DE AVALIAÇÃO MERCADOLÓGICA Art. 6º - A elaboração de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica é permitida a todo Corretor de Imóveis, pessoa física, regularmente inscrito em Conselho Regional de Corretores de Imóveis. Parágrafo Único - A pessoa jurídica regularmente inscrita em Conselho Regional de Corretores de Imóveis pode patrocinar a elaboração de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica, chancelado por corretor de imóveis, pessoa física, nos termos deste artigo. DO CERTIFICADO DE REGISTRO DE AVALIADOR Art. 7º - A todo Corretor de Imóveis registrado no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários será expedido Certificado de Registro contendo: I) nome por extenso do Corretor de Imóveis; II) menção ao Conselho Regional em que está inscrito, número e data de inscrição; III) tipo de habilitação profissional para inscrição no Conselho Regional; IV) órgão expedidor do título de conclusão do curso de avaliação imobiliária, se houver; V) data limite de validade do Certificado de Registro; 5 5 VI) data de expedição do Certificado de Registro e assinaturas do profissional, do Presidente e do Diretor Secretário do Conselho Federal. § 1º - O Certificado de Registro de Avaliador Imobiliário tem validade de 03 (três) anos, contados de sua emissão. § 2º - A renovação do registro poderá depender de aprovação em nova prova de conhecimentos sobre avaliação mercadológica de imóveis. § 3º -

O Certificado de Registro de Avaliador Imobiliário poderá ser substituído ou complementado, a critério do Conselho Federal, com a mesma validade, pelo Cartão de Identidade de Avaliador Imobiliário.

DO SELO CERTIFICADOR Art. 8º - Todo Corretor de Imóveis inscrito no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários tem direito à utilização do selo certificador, fornecido pelo Conselho Regional da jurisdição, para afixação em cada Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica de sua emissão. Parágrafo Único - O selo certificador terá numeração individual e seqüenciada, com mecanismo que permita autenticação e certificação de código de segurança. Art. 9º - O Conselho Regional de Corretores de Imóveis poderá cobrar, para o fornecimento do selo certificador, taxa não excedente a 10% (dez) por cento do valor da anuidade-base do exercício. Art. 10 - O fornecimento do selo certificador, em três vias, condiciona-se ao preenchimento, pelo Corretor de Imóveis Avaliador, de Declaração de Avaliação Mercadológica, em documento eletrônico ou de papel, fornecido sem ônus pelo Conselho Regional. § 1º - O Conselho Regional arquivará uma via da Declaração de Avaliação Mercadológica, juntamente com uma via do correspondente Selo Certificador. 6 6 § 2º - O Selo Certificador fica vinculado à Declaração de Avaliação Mercadológica, vedada a utilização de qualquer outro para o Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica correspondente. § 3º - O Selo Certificador poderá ser emitido eletronicamente. Art. 11 - É responsabilidade do Corretor de imóveis Avaliador inscrito no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários: I) requerer junto ao Conselho Regional a expedição do selo certificador; II) fixar o Selo Certificador nas respectivas vias do Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica.

DO ARQUIVAMENTO PARA FINS DE FISCALIZAÇÃO Art. 12 - O Corretor de Imóveis Avaliador deverá manter em arquivo, por 05 (cinco) anos, cópias do Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica, da Declaração de Avaliação Mercadológica e do vinculado Selo Certificador, os quais deverão ser apresentados, se e quando solicitados pelo Conselho Regional, no prazo máximo de 05 (cinco) dias úteis.

DISPOSIÇÕES FINAIS Art. 13 - O Presidente do Conselho Federal de Corretores de Imóveis regerá, através de Ato Normativo de observância obrigatória: I) a forma de inscrição no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários; II) a instituição de prova de conhecimentos sobre avaliação mercadológica de imóveis; III) a instituição de modelos dos documentos e do Selo Certificador previstos nesta Resolução; IV) a instituição de modelo básico de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica. Art. 14 - O Corretor de Imóveis inscrito no CNAI submete-se, espontaneamente, aos regramentos estabelecidos nesta Resolução, sendo que a transgressão a quaisquer de seus dispositivos, 7 7 assim como a constatação de comportamento antiético que comprometa a dignidade da instituição Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários, serão considerados infração ética de natureza grave, nos termos definidos pela Resolução-Cofeci nº 326/92 (Código de Ética Profissional). Art. 15 - Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições contrárias. Salvador (BA), 22 de novembro de 2007

JOÃO TEODORO DA SILVA Presidente **CURT ANTONIO BEIMS** Diretor Secretário

3.1 O AVALIADOR JUDICIAL

Avaliador judicial é outro ramo do trabalho que cabe ao Corretor de Imóveis, e trata-se de demanda que não se encontra condicionada ao mercado e seus altos e baixos, pois está ligada às ocorrências normais da dinâmica da vida, que encontram nos tribunais meios de ajustamentos para contemplar os direitos de cada um. Tanto imóveis urbanos, rurais, industriais terrenos, etc., de todas as latitudes podem ser objetos de controvérsias ou espólios, que necessitem da perícia do corretor de imóveis, para atribuir-lhe o seu verdadeiro preço.

Portanto, vemos que o universo de possibilidades do corretor de imóveis é diversificado, e aqueles que se mantiverem atualizados não terão tempo de pensar em buscar outras profissões, ou motivação para deixar a atividade, pois sempre terão bastante trabalho.

Nos últimos anos, o mercado imobiliário brasileiro sentiu a necessidade de contratar mais avaliadores de imóveis - um profissional que, aliás, já não era muito fácil de encontrar.

A necessidade de avaliação sempre vai existir e deve continuar crescendo - afirma Luiz Fernando Barcellos, vice-presidente de Avaliações Imobiliárias do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (Cofeci).

4 ATUALIZAÇÃO

Mesmo em condições normais, ou em momentos em que o mercado esteja em alta, os profissionais da corretagem que não se reinventem continuamente, acompanhando os constantes movimentos do mercado, sempre terão dificuldades em concorrer em igualdade com aqueles profissionais que investem seu tempo em formar clientela e criar a tradição em torno do seu nome.

As regras do mercado financeiro, bancárias, relativas ao FGTS estão em permanente ajustamento, respondendo às necessidades do mercado, ou aos interesses dos agentes financeiros. O corretor precisa estar atualizado diariamente para responder adequadamente às demandas de clientes, proprietários, incorporadoras, imobiliárias e do Sistema Financeiro da Habitação.

Como qualquer outro profissional autônomo, o corretor de imóveis não pode esperar que seu trabalho lhe traga resultados imediatos. Muita vez o retorno do investimento em vestuário, cursos de aperfeiçoamento, etc. poderá demorar alguns meses, o que pode desmotivar aquele profissional que não esteja consciente da dinâmica da profissão, ou da característica de empreendedor que se oculta nos diferenciais de cada um.

O corretor que não adaptar traços da sua personalidade às características da corretagem moderna, certamente encontrará muita dificuldade em manter-se motivado, ou até mesmo continuar na atividade. O mercado não tolera as vaidades personalistas, ou as limitações da personalidade, como timidez, deselegância, descuido com a higiene pessoal, com a pontualidade ou com a transparência.

Como vemos, são muitos os itens controláveis que, se não estiverem adequadamente administrados, podem desmotivar ou mesmo inviabilizar o trabalho do corretor de imóveis.

4.1 Mercado Imobiliário: Perspectivas para 2017

Com a economia fortalecida e consistente, será possível alcançar os benefícios necessários para o mercado imobiliário surpreender. Melhorando a confiança e renda do consumidor, baixa inadimplência e aumento da empregabilidade, com todos esses fatores asseguram para o ramo imobiliário requisitos propícios para a aquisição de um imóvel, seja ele comercial ou residencial.

Existem muitas perspectivas de melhora para o mercado imobiliário em 2017, conforme reportagem publicada na revista Exame.com de 03 de outubro de 2016.

4.2 Perspectivas do mercado imobiliário

As perspectivas de melhoras no mercado imobiliário para os corretores estão com indicadores muito satisfatórios, vindo numa crescente a venda como mostram os índices conforme artigo do blog incorporação e tendências:

Aumento de vendas de imóveis: no início do segundo semestre, em agosto, o mercado imobiliário registrou a primeira alta na venda de imóveis depois de 13 meses consecutivos de queda. Segundo matéria da Exame, que apresenta dados da pesquisa realizada pela Associação Brasileira das Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), em parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), foram negociadas 9,271 mil unidades, indicando um aumento de 1,4% na comparação com as vendas de agosto de 2015. Ainda em agosto, foram lançadas 4.611 unidades, registrando um aumento de 70% frente ao volume lançado no mesmo mês de 2015.

Queda nos juros do financiamento ajudam o mercado imobiliário: após a primeira queda da taxa Selic, em outubro, a Caixa anunciou, no dia 8 de novembro, conforme matéria da Exame, a redução dos juros de financiamentos imobiliários de 12,5% ao ano para 12,25%. Além disso, a Caixa passou a oferecer taxas de juros iguais às cobradas dos servidores públicos para clientes que adquirirem imóveis novos ou na planta cuja construção tenha sido financiada pelo banco, caso optem por receber o salário pela Caixa. Neste caso, as taxas de juros passam de 11,22% ao ano para 9,75% ao ano para imóveis dentro do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), e de 12,5% ao ano para 10,75% ao ano para imóveis enquadrados no Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI). Além da Caixa, o Santander também diminuiu os juros do financiamento, no dia 3 de outubro, de 11,3% ao ano para 10,7% ao ano, para imóveis enquadrados no SFI, impulsionando o fechamento de novos negócios no mercado imobiliário.

Financiamento independente é alternativa no mercado imobiliário: com a perspectiva de retomada de crescimento do mercado imobiliário, grandes grupos retornam para oferecer o financiamento independente de crédito imobiliário no Brasil. Como os bancos estão mais exigentes e restritivos na oferta, o mercado imobiliário está demandando alternativas de financiamento

Uma delas é a securitização imobiliária, que permite atender à demanda do investidor. A Tecnisa já apostou na alternativa e fechou uma operação de 90 milhões com a Ourinvest. O executivo da companhia, Nelson Campos, acredita que este é um bom momento (para retornar ao mercado imobiliário), pois, segundo ele, os imóveis voltaram ao preço de 2008.

Preços atrativos para investir: ainda que a instabilidade da Economia brasileira não permita traçar um cenário claro no mercado imobiliário para 2017, segundo matéria da Exame, especialistas acreditam que o preço dos imóveis tende a ficar estável no próximo ano, dada a queda real de 6,25% entre dezembro de 2015 e dezembro de 2016. Em entrevista à revista Exame, João da Rocha Lima, professor do Núcleo de *Real State* da Poli-USP, afirmou que, “considerando um cenário no qual a economia comece a se

recuperar devagar e a inflação caia, os preços devem ficar estáveis até voltarem a subir”.

Emprego em queda: para 2017, a previsão é que o setor de construção civil continue a cortar postos de trabalho, mesmo com a melhora no mercado imobiliário. Em entrevista à Agência Brasil, a economista da FGV, Ana Maria Castelo, estima uma queda de 5,5% no nível de emprego. Essa queda é reflexo

5 FATORES DE MELHORIA PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO EM 2017

5.1 Inflação em desaceleração

Inflação brasileira saiu de 10,7% em 2015 para, aproximadamente, 7,2% em 2016.

Previsão do mercado financeiro para a inflação é de 5,07%, conforme divulgação do Banco Central no último Relatório Trimestral de Inflação, documento que possui as expectativas para a economia. No entanto, Ilan Goldfajn, presidente do BC, comunicou que tentará conseguir atingir meta central de inflação de 4,5% estipulada para o próximo ano.

5.2 Redução da taxa de juros

A taxa de juros, quando mantida alta, onera o crédito e colabora pra inibir o consumo das famílias e a injeção de capital das empresas, elementos mandatórios para a recuperação do crescimento da economia.

Porém, ainda de acordo com o mercado financeiro, para 2017, a estimativa da taxa de juros é de 11%, o que presume uma queda maior no próximo ano.

5.3 - Produto Interno Bruto

Outro fator que contribui para a recuperação do mercado imobiliário é o crescimento do PIB, posto que desempenha o papel de medir o comportamento da economia brasileira, por ser a soma de todos os bens e serviços feitos em território brasileiro.

Nesse sentido, a perspectiva é favorável à indústria imobiliária, pois o Banco Central projeta um cenário dessemelhante para 2017 e mais satisfatório do que o vivido pelos brasileiros em 2016. A instituição anunciou que o PIB deve crescer 1,3% em 2017.

5.4 Perspectivas do Fundo Monetário Internacional:

O Fundo Monetário Internacional (FMI) também vê crescimento do PIB em 2017. Segundo Alejandro Werner, diretor do hemisfério ocidental do órgão, é esperado que a economia brasileira atinja seu ponto mais baixo este ano para ter um crescimento positivo no próximo.

O FMI estimou um avanço de 0,5% no PIB, contra uma projeção de crescimento nula feita nos dois últimos levantamentos do órgão.

Outros indicadores.

5.5 Projeções do Banco Central

Ademais, de acordo com o BC, a projeção é de que outros indicadores voltem a crescer. Os investimentos devem chegar ao fim de 2017 com uma alta de 4% ante uma queda de 8,7% em 2016. No consumo das famílias, espera-se que mais números positivos sejam apontados: a organização prevê uma alta de 0,8% no próximo ano. Benefícios provenientes de uma economia fortalecida.

Com o desemprego e a inflação em alta, o consumidor visa adiar o sonho da casa própria, já que ele enfrenta mais dificuldades para assumir dívidas e fechar novos negócios.

Diante de um cenário de retração econômica, os bancos se tornam mais criteriosos para conceder empréstimos, no entanto, para 2017 a previsão é de que haja redução de juros, o que faz com que a economia fique mais aquecida e com isso, as empresas possam colher alguns benefícios.

6 PROJEÇÕES DO BACEN

6.1 Melhora na Confiança e Renda do Consumidor

Com a melhora das perspectivas sobre a inflação, a confiança e a renda dos brasileiros tende a aumentar, isso porque, consumidores confiantes, com possibilidades positivas em relação ao emprego e, conseqüentemente, à condição financeira, compram mais, o que ajuda no aquecimento da atividade econômica.

Dessa forma, mesmo bens maiores, como automóveis e imóveis, que, no momento atual – de acordo com o INEC (Índice Nacional de Expectativa do Consumidor) – as pessoas estão mais cautelosas para adquirir, apresentarão excelente performance de vendas.

6.2 Queda na Inadimplência

A melhora da dinâmica da economia também está ligada à queda da inadimplência.

Esse é um fator preocupante, visto que indica maior risco de que parte das vendas efetuadas e/ou serviços contratados não sejam recebidos, o que gera uma reação em cadeia. Supondo que um consumidor tenha adquirido um imóvel e não tenha conseguido pagar, se devolver o imóvel para a construtora, essa, por sua vez, pode ter que cortar funcionários, o que tem reflexo direto no aumento do desemprego.

A queda da inadimplência é um dos fatores determinantes para que o mercado imobiliário volte a crescer.

6.3 Aumento da Empregabilidade

O aumento da empregabilidade também é um aspecto importante e influencia diversos setores da economia. Em 2017, economistas preveem que o desemprego deve ceder, o que também influenciará positivamente o mercado imobiliário.

6.4 Barateamento do Crédito

Com uma economia mais estável, o mercado imobiliário é influenciado positivamente, já que, assim, os consumidores voltam, também, a ter crédito disponível, afinal, em um ciclo econômico crescente, há crédito imobiliário mais barato e uma demanda em alta. Quem atua no setor sabe que abundância de crédito para financiamento de imóvel é uma condição necessária para o avanço do mercado imobiliário no Brasil. A escassez de crédito imobiliário entre 2015 e 2016, fez com que o mercado imobiliário brasileiro vivesse um momento com muitas especulações e dúvidas. Em 2015, o resultado desfavorável do setor foi puxado pelo enfraquecimento na economia nacional e incertezas políticas. Em virtude disso, a

taxa de juros era alta e o crédito mais escasso, motivos suficientes para muitas incorporadoras não lançarem novos empreendimentos, concentrando-se somente na venda das unidades em estoque.

6.5 Retomada do crescimento

Os sinais de uma melhora para o mercado imobiliário virão em 2017 com a desaceleração da inflação e a queda na taxa básica de juros no país, fatores que vão favorecer a oferta de crédito imobiliário para o consumidor. O setor depende de como está o cenário no país, e já é possível prever uma melhora econômica e boas expectativas para o próximo ano. Com a retomada do crescimento econômico e os ajustes que devem ser feitos no cenário político, a tendência é que o mercado imobiliário apresente boa melhora em 2017.

7 POSTURA ADEQUADA

Ao adquirir um imóvel, se o cliente tiver uma experiência satisfatória, ele certamente irá compartilhar esta satisfação com aqueles que conhece. Assim, a qualidade do atendimento, do serviço prestado é fator preponderante não só para conquistar como também para fidelizar clientes.

Para que se possa atingir a excelência, obter e manter a imagem positiva do setor imobiliário perante a opinião pública é fundamental que os corretores assumam e posturas adequadas aos padrões de qualidade exigidos pelos consumidores, um público cada vez mais seletivo de consumidor do nosso produto, o imóvel. No momento atual, em que as empresas do mercado imobiliário se aprimoram cada vez mais em termos de profissionalismo, e que o cliente, dia a dia é mais informado, exige-se produtos de qualidade, bom atendimento e lisura nas relações de negócio.

No manual do SECOVI - BOAS PRÁTICAS NA INTERMEDIÇÃO DE COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS, pg. 18, podemos observar as seguintes premissas antes do atendimento:

7.1 – As Premissas. “O profissional, antes do contato com o cliente, deve considerar as seguintes premissas:

7.1.1 - Expressões formais. Utilizar expressões corretas e evitar o uso de gírias do mercado imobiliário, como galinha morta, bolso de colete, calça branca, dentre outras.

7.1.2 - Apresentação pessoal. Antes de se apresentar, cuidar para que a aparência pessoal esteja adequada (roupas, cabelo, barba, unhas e maquiagem etc.).

7.1.3 - Comportamento. Comportar-se sempre com respeito e manter o bom humor, não importando os problemas pessoais ou corporativos.

7.1.4 - Preconceito. Jamais julgar os clientes pela aparência, não importando os anos de experiência na atividade. Não rotular ou inferiorizar, respeitando sempre o cliente.

7.1.5 – Saber Ouvir. Conduzir o atendimento sem precipitação, lembrando que o cliente precisa ser ouvido com paciência e serenidade. É necessário saber ouvir.

7.1.6 - Utilização dos pronomes. Evitar a primeira pessoa do singular (eu tenho, eu vendo etc.). Utilizar a segunda pessoa do plural (vós temos, vós vamos, nossa empresa dispõe etc.). O “nós” transmite união, força e poder do conjunto.

7.1.7 – O uso do gerúndio. Jamais utilizar gerúndios ou “estrelismo”. Evitar frases como: vou estar fazendo, vamos estar providenciando, vou estar transferindo ou vamos estar avaliando, dentre outras similares. Basta dizer: vou fazer, vamos providenciar, vamos transferir ou vamos avaliar, por exemplo”.

A postura adequada é o conjunto de adaptações da própria personalidade, acrescido de atitudes e providências que convergem para a adequação do profissional para encontrar as oportunidades, atrair pessoas e situações que possibilitem a realização de negócios gratificantes.

Para desenvolver qualquer atividade, mormente aquelas especializadas, o profissional de sucesso desenvolve a postura característica adequada àquela atividade.

Ao corretor de imóveis cabe conhecer profundamente o produto com o qual trabalha conhecer os estratagemas que transmitam confiança ao cliente.

Ser pontual, falar olhando nos olhos, ter sempre certeza do que diz, para nunca titubear diante do cliente. Sua fala deve ser sempre transparente e refletir a verdade, pois negócios imobiliários são sempre de longo prazo, e envolve um sonho, sendo por isso mesmo, marcante para o cliente.

Atitudes estruturadas no bom senso trazem resultados a longo prazo. Pois o cliente cujo negócio foi gratificante sempre indica o profissional para outras pessoas, sendo a melhor fórmula de marketing, utilizada por grandes corporações.

Para tornar-se aquele corretor que será indicado pelo cliente para outras pessoas, grande deve ser o investimento em simpatia natural, pontualidade, interesse pelas particularidades da vida do cliente, e principalmente oferecendo sempre o melhor negócio. O corretor de imóveis que buscar pelo lucro imediato sempre será somente mais um corretor nos estandes das incorporadoras, e certamente não será jamais um executivo de sucesso no mercado imobiliário.

A recompensa pecuniária é sempre o resultado líquido e certo do trabalho adequadamente realizado, e a realização pessoal obtida ao longo do tempo será sempre de maior gratificação, trazendo sempre a complementação do resultado financeiro, que representa a compensação do trabalho, e nunca trará felicidade se representar o fim em si mesmo do trabalho.

8 DEPOIMENTOS

Lenira Fernandes - Itaquera. São Paulo. atua na área há um ano, com CRECI provisório nº. 585.659, intermediei a venda de dez apartamentos na planta, atuando pela Cury, Plano & Plano Econ e MRV. Tendo percebido em média R\$ 4.000,00 (quatro mil reais por mês).

Minha maior satisfação é perceber que o cliente foi bem atendido, satisfeito com a compra que fez, e que ele consiga pagar pela compra adquirida, e que consiga pagar com tranquilidade.

Nunca pensei em desistir da profissão, apesar de ter passado por período de quatro meses sem efetivar alguma venda, tendo, em uma semana teve seis indicações, cinco retornos e quatro vendas concluídas, tendo recebido homenagem no grupo, pelo gerente, como corretora destaque. A corretagem é atualmente minha única fonte de renda.

Percebi que não é trabalho fácil, demandando paciência e disponibilidade, principalmente com horários, pois o corretor está sempre a disposição dos clientes, em qualquer dia e horário.

Para os iniciantes, (Calça Branca), recomendo persistência e que acreditem em si mesmos, pois os negócios acontecem naturalmente e o que parecerá difícil a princípio se tornará rotineiro, sempre com mais naturalidade, com muita transparência, tirando todas as dúvidas do cliente. Portanto, o corretor deverá saber tudo sobre o empreendimento e principalmente sobre o contrato, pois o cliente sempre fará muitas perguntas, que o corretor deverá ouvir com atenção, e o que não tiver certeza, nunca dizer “não sei” ou “mais ou menos” pois o cliente ficará inseguro.

A melhor atitude do corretor, em caso de dúvida, é pedir licença ao cliente e recorrer ao gerente.

Sempre que uma proposta for aprovada pela caixa, antes de informar ao cliente, proceda a análise completa em busca de possíveis inconformidade nos dados, para não gerar conflitos entre o corretor, o gerente e o cliente. Portanto, digo com toda a certeza que não é hora de desistir.

Antônio José de Souza - São Paulo, Cidade Tiradentes atuo na área há onze meses, com CRECI provisório nº. 169746-F intermediei a venda de seis apartamentos na planta, atuando pela Cury, Plano & Plano, Econ, Lopes e Even. Tendo percebido em média R\$ 4.000,00 (quatro mil reais por mês).

Minha maior satisfação é perceber que o cliente acreditou em mim, e realizou o sonho dele, e que ele irá sair do aluguel, isso traz-me a sensação e realização pessoal. Sou capaz de adiar o recebimento da minha comissão, para facilitar a efetivação do negócio. Hoje eu tenho certeza de que só não compra um imóvel quem realmente não quer.

Em alguns momentos cheguei à beira do desespero, devido a atraso em providências documentais por parte de clientes, porém nunca pensei em desistir da profissão. Atualmente, a corretagem é minha única fonte com a qual tenho mantido meu padrão de vida.

Herdei experiência em venda em outras áreas, por isso não tenho a percepção da facilidade ou dificuldade, mas sim da característica sempre única que envolve cada imóvel, cada empreendimento, combinadas com as particularidades de cada cliente.

Para os iniciantes, (Calça Branca), recomendo que não desista, mas arme-se de persistência diante dos muitos “nãos” e poucos “Sim”. As dificuldades relacionadas a todos os aspectos que envolvem as variáveis de cada negócio, sempre impõem pessimismo aos inexperientes, mas todos os corretores que hoje atuam em segmentos de alto padrão, com rendimentos elevados, em algum momento sentiram as dificuldades características da profissão. Não desista. Seu futuro no mercado imobiliário depende dessa atitude.

Felipe Alves Moreira - São Paulo, atuo na área há um ano e seis meses, com CRECI nº. 169086, intermediei a venda de vinte e cinco imóveis na planta e remanescentes, em fase de entrega, atuando pela Cury, Bueno Neto, Econ e MRV. Tendo percebido em média R\$ 4.000,00 (quatro mil reais), por mês.

Minha maior satisfação, além do ganho, a participação em um momento marcante na vida da família do cliente.

Já pensei em desistir da profissão, pois no começo é sempre difícil. Percebi que não é trabalho fácil, mas vi outros corretores conseguindo vender e me senti desafiado, e com a prática veio a facilidade.

Para os iniciantes, (Calça Branca), sugiro que procure trabalhar com pessoas e uma empresa com as quais sinta que tenha alguma afinidade, mantendo foco em uma única empresa, e poucas modalidades. Que procure conhecer tudo do sistema, e que busque adaptar-se às diferenças que existem entre as empresas.

Na minha opinião, corretagem é uma atividade muito ampla, e existem muitas oportunidades em todos os segmentos. Não é hora de perder tempo pensando que não vale a pena.

Darci Regis - São Paulo atuo no ramo imobiliário há um ano e meio, com cresci provisório, com intermediação de duas unidades, sendo uma unidade pronta, usada, e uma na planta. Como não estou atuando full time, não é possível mensurar renda média mensal. Atuei por imobiliária partícula, e pela Incorporadora e Construtora Cury. Minha maior satisfação foi atender a expectativa de dois clientes, que se sentiram satisfeitos com o negócio realizado, e com o relacionamento pós venda com os clientes, com se tornaram meus amigos.

Nunca pensei em desisti. Ao contrário, sinto-me sempre mais motivado e aprendendo muito sobre corretagem.

Como recado aos “calça branca” quero dizer que como em qualquer profissão o começo nunca é fácil, e precisa sempre de persistência e pensamento positivo. Nunca deixe o desânimo dominá-lo, pois o mercado irá surpreendê-lo e recompensar sempre o esforço e a esperança. Portanto, desistir seria reconhecer a própria incompetência.

9 ANÁLISE MERCADOLÓGICA

Nos últimos anos, as vendas caíram devido à queda da demanda por imóveis. Aliado ao excesso de lançamentos, o resultado foi redução dos preços. Na região metropolitana de São Paulo, o valor dos imóveis residências novos postos à venda (VGV) foi de R\$ 12,615 bilhões nos 12 meses encerrados em julho.

Em 2010, o valor, atualizado pelo IPCA, foi de R\$ 30,17 bilhões, segundo cálculos de Alberto Ajzenal, PR, professor da Escola de Economia de São Paulo (FGV/EESP), com base em dados do Secovi-SP (Sindicato da Habitação). “O mercado caiu para praticamente um terço do que era em 2010,”, diz o professor. O economista Bruno Oliva, pesquisador da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), diz que “os sinais são de melhora, mas é um movimento ainda muito tímido e que deve demorar”. Segundo ele, o principal fator que deve dificultar uma melhora no setor imobiliário é o mercado de trabalho. O emprego é um dos principais impulsionadores do setor imobiliário, porque, para alguém se comprometer com uma dívida de 20 a 30 anos – duração de muitos dos financiamentos imobiliários, é preciso ter estabilidade de renda.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Revista **CRECISP**, Ano 09 | Nº 16 | 2016

<http://old.secovi.com.br/files/Downloads/manual-boas-praticas-webpdf.pdf> em 12/05/2017

<http://exame.abril.com.br/negocios/dino/mercado-imobiliario-perspectivas-para-2017-shtml/> em 20/03/2017.

Manual do SECOVI - BOAS PRÁTICAS NA INTERMEDIÇÃO DE COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS

<http://www.cbic.org.br/sala-de-imprensa/noticia/profissional-que-avalia-imoveis-ganha-espaco-no-mercado> em 27/05/2017.

http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/2007/resolucao1066_2007.pdf em 27/05/2017