

Tecnologia e seus impactos no Mercado Imobiliário

ENTREVISTA

João Teodoro da Silva
(Presidente do Cofeci)

CIDADES

Guarapari atrai
investimentos imobiliários

ARTIGO

Possibilidades de isenção ou redução
do Imposto de Renda sobre o lucro obtido
na venda de imóveis (Fábio Peixoto)

ARQUITETURA E DESIGN

Ferramentas tecnológicas na arquitetura





FLÁVIO DANTAS | netimóveis

A MENOR DISTÂNCIA ENTRE VOCÊ E UM BOM NEGÓCIO



VENDA



LOCAÇÃO

VOCÊ CONHECE O INSTITUTO DA CONSTRUÇÃO VITÓRIA?



Inaugurada há 7 anos na Rua Pinto Aleixo, 35, no bairro Santa Helena, é uma franquia de sucesso da Rede pioneira em Cursos profissionalizantes da Construção Civil em todo Brasil, possuindo mais de 20 unidades espalhadas por todo o país e tendo formado mais de 60 mil alunos.

Fornecer educação de qualidade e capacitação profissional com preço justo sempre foi o objetivo da empresa. E o sucesso da unidade em Vitória se dá pela constante inovação.

Parcerias com diversas empresas consolidadas no Estado e diversos projetos em prol da sociedade é uma constante.

Em meio à pandemia do Covid-10, além workshops e lives com conteúdos 100% gratuitos, foram criados vários projetos que vêm chamando a atenção de diversas mídias, entre eles:



Além dos citados acima, a Escola também faz parte do Programa Emprega Civil, onde encaminha currículos não só de alunos, mas também de não alunos, para construtoras e empresas parceiras, ajudando na contratação de centenas de pessoas.

O Instituto da Construção Vitória oferece facilidades de pagamento nos seus diversos cursos como Mestre de Obras, Eletricista Instalador, Decoração e Paisagismo, Pintura para Mulheres, Instalador de Ar-Condicionado, entre outros.

Funciona de segunda a sexta das 8h às 22h e sábado até as 17h.

Você que está em busca de qualificação de qualidade e queira saber mais sobre o mercado que mais cresce no Brasil, maiores informações através do número:
(27) 3225-5479 e pelo Instagram @ic.vitoria.



Tecnologia é importante, mas o relacionamento continua sendo fundamental no Mercado Imobiliário.

Como a consolidação de tecnologias como a Internet, dispositivos móveis, redes sociais, Inteligência Artificial e tantas outras têm transformado a forma como os consumidores escolhem imóveis e como os profissionais do mercado imobiliário têm atuado? Essa edição traz um conteúdo muito relevante para quem deseja responder essa e outras perguntas e compreender como o setor imobiliário está mudando e de forma tão rápida pelas mãos da tecnologia.

Para muitas pessoas, a aquisição de um imóvel será a maior conquista de toda a vida. Por isso, durante muito tempo, o mercado adotou uma série de processos bastante tradicionais – plantão de vendas, analisar opções, visita presencial ao imóvel, escolha e decisão de compra. Para concluir a transação, era suficiente aquela boa e velha habilidade de negociação.

Entretanto, muita coisa mudou. Estamos diante não apenas de uma redução no volume de negócios, que obrigou profissionais a buscarem alternativas para atrair e convencer os clientes – mas também, estamos lidando com um consumidor protagonista na operação de compra e venda, isto é, ele chega com mais certezas do que dúvidas, conhece diferentes opções disponíveis e já chega mais decidido.

Nessa nova lógica, o mercado acelera para aproveitar ao máximo o que a tecnologia tem a oferecer, não apenas para ofertar imóveis com diferenciais tecnológicos – automação interna, inteligência artificial, sustentabilidade – mas também usando recursos para melhorar a experiência do cliente e concretizar negócios de forma ágil e não necessariamente presencial – atendimento virtual, utilização de drones, realidade virtual, dentre outras iniciativas.

Por fim, destaco a importância do Marketing Digital. Uma imobiliária ou corretor sem presença digital está fora da linha de influência de boa parte dos clientes potenciais. Por isso, é tão importante conhecer as principais ferramentas e buscar parceiros estratégicos para uma atuação profissional no marketing digital.

Todavia, antes do digital, jamais podemos perder de vista a importância do relacionamento, pois os meios podem até estar mudando, mas o maior trunfo de qualquer profissional do mercado imobiliário continua sendo sua capacidade de se conectar com a necessidade dos clientes, suas dores, dúvidas, medos e expectativas.



Sérgio Junger

Administrador, Corretor de Imóveis,
Gestor no Mercado Imobiliário, Especialista
em Imóveis Internacionais e Membro da NAR
- National Association of Realtors, USA

Instagram - @sergiojunger

Facebook - Sergio Junger

LinkedIn - Sergio Junger

www.giroimobiliario.com

Instagram - @giro.imobiliario

Facebook - @Girolmob

Youtube - Giro Imobiliário - ES

" I Sam 7:12
...e disse: Até aqui nos ajudou o Senhor."



4. MATÉRIA DE CAPA

Tecnologia e seus impactos no Mercado Imobiliário

8. DADOS DE MERCADO

Pesquisa DATASTORE Agosto/Setembro 2020

9. GIRO ENTREVISTA

João Teodoro da Silva - As palavras de ordem são adaptação e tecnologia

MERCADO E TENDÊNCIAS

12. Coworking ou Home Office: saiba qual a melhor opção para você

14. Marco Legal do Saneamento: benefícios para o mercado imobiliário

15. O que a nova legislação dos Terrenos de Marinha representa para o mercado imobiliário?

16. Mercado Imobiliário Internacional: Estados Unidos

18. Mulheres conquistam o setor imobiliário

21. DIREITO IMOBILIÁRIO

Locação de imóveis em Shopping Center

22. PROFISSÃO CORRETOR

Conheça o mercado e o produto, se prepare profissionalmente, seja ético, sério e comprometido com o que faz!

24. CIDADES

Guarapari atrai investimentos imobiliários

ARTIGO

26. Possibilidades de isenção ou redução do Imposto de Renda sobre o lucro obtido na venda de imóveis

27. Particularidades envolvendo o Espólio, a Herança e seus desdobramentos

28. HISTÓRIA IMOBILIÁRIA

A história do Centro de Vitória

30. ARQUITETURA E DESIGN

Ferramentas tecnológicas na Arquitetura

32. FICA A DICA

Dica de Leitura - Meu Imóvel, Meu Mundo

Apoio Institucional

Expediente

EDIÇÃO 02 | ANO 01
SETEMBRO / OUTUBRO 2020

REVISTA GIRO IMOBILIÁRIO

www.giroimobiliario.com

SÉRGIO JUNGER

Editor

CAMILA LIMA

Jornalista | MTB 3897/ES

THIAGO DAL'COL

Direção de Arte

PRISCILA SILVEIRA

Planejamento e Revisão

INSTITUTO DO CONHECIMENTO

Idealização

HAUSMÍDIA COMUNICAÇÃO
& MARKETING

Projeto Gráfico e Realização

COLABORADORES

Valber Ricardo, Igor Santos
e Danieli Lima

Anuncie | Espaço Publicitário

priscila.silveira@hausmidia.com.br

contato@giroimobiliario.com

Publicação especial do Giro Imobiliário – único portal do Espírito Santo focado em conteúdos para o Mercado Imobiliário.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida sem autorização prévia do editor.

As informações contidas nos anúncios publicitários aqui veiculadas são de responsabilidade dos anunciantes.



Comissão de Direito Imobiliário, Urbanístico, Notarial e Registral





Tecnologia e seus impactos no Mercado Imobiliário

A transformação digital vem mudando a forma de construir, alugar e vender um imóvel

Quando você pensa em mercado imobiliário, o que te vem à mente? Você pensa na compra, venda e construção de forma tradicional?

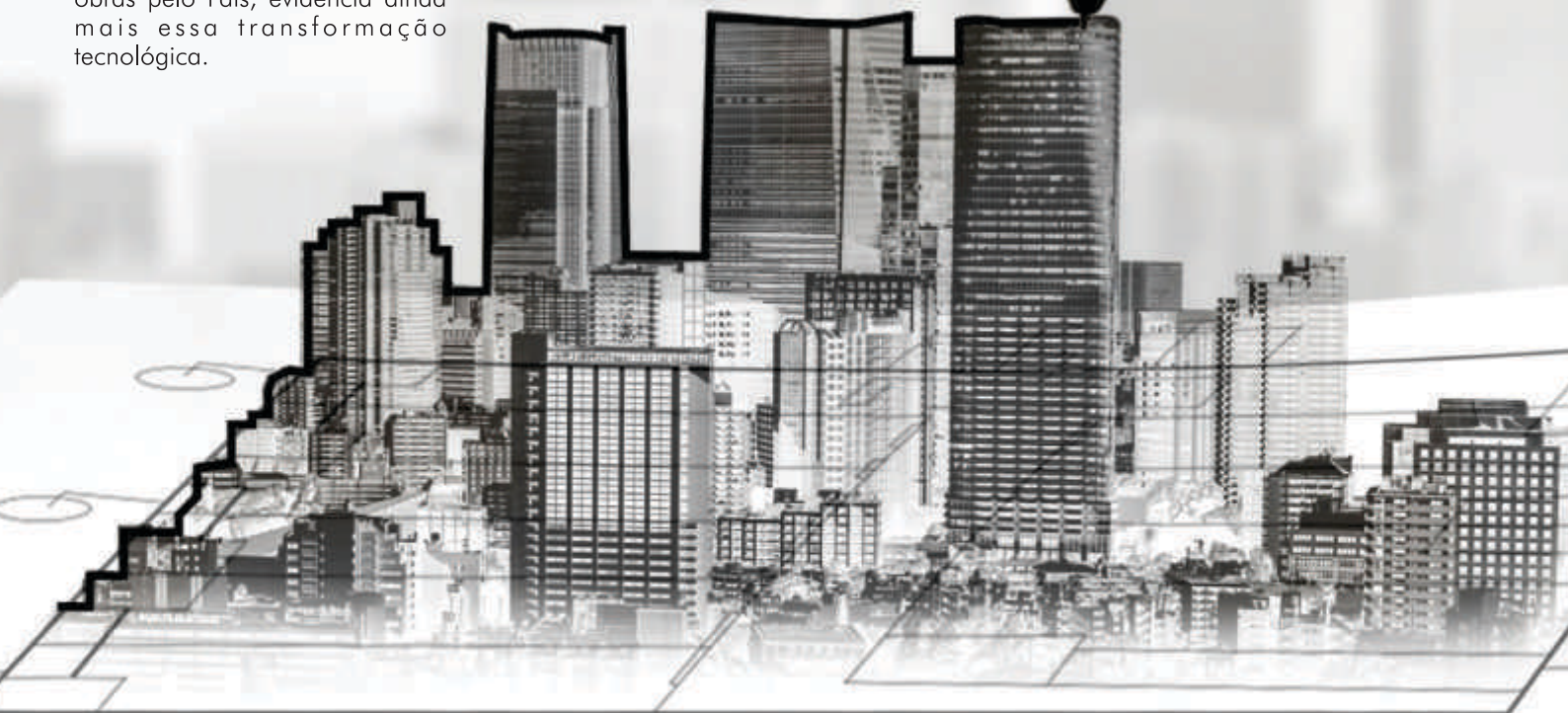
A transformação digital atingiu toda a cadeia de produção do mercado imobiliário, desde a forma como são planejados e construídos, até a maneira como um imóvel é locado ou vendido.

Projeções 3D, tour virtual, aplicativos de compra e venda, inteligência artificial e automação interna são algumas das tecnologias sendo utilizadas no setor imobiliário.

Um estudo feito pela Prospecta Obra, responsável por mapear obras pelo País, evidencia ainda mais essa transformação tecnológica.

A pesquisa foi realizada com 7.600 empresas do ramo imobiliário e alguns dados chamam atenção: para 68% dos entrevistados a pandemia tornou o investimento em tecnologia ainda mais relevante para a construção civil; já 87% dos entrevistados disseram que pretendem aumentar os investimentos em tecnologias.

O Gerente de Vendas da Grand Construtora, Eduardo Reis, destaca que profissionais do mercado de tecnologia têm olhado para o mercado imobiliário como **“um mar de oportunidades a ser explorado”**.





O Gerente Geral de Vendas e Desenvolvimento de Negócios da Mazzini, Hermann Schneider, salienta, entre as tecnologias já em uso no mercado imobiliário: a utilização de drones, desde a avaliação de terrenos até a demonstração de como ficará a vista do imóvel que será entregue; a elaboração de projetos com a tecnologia BIM (Modelagem de Informação da Construção); e o acompanhamento da execução das obras de forma remota.

“Com a utilização dessas tecnologias e de outras mais, incluindo ainda o uso de novos materiais e equipamentos para construção dos empreendimentos, estamos no caminho certo, apesar de a indústria da construção civil ser

historicamente muito artesanal, principalmente, no Brasil”, avalia.

“Pensando na comercialização de imóveis, acredito que demos um salto gigantesco na aplicação de tecnologias voltadas para esse fim, nos últimos três anos, e temos ainda muitas a serem utilizadas”, completa Hermann.

A tecnologia também pode atuar para dar mais praticidade ao dono do imóvel. Segundo Eduardo, uma dessas possibilidades, disponíveis no mercado, é a automação do imóvel.

“Final, quem não quer chegar em casa depois de um dia de trabalho e já ter o apartamento todo climatizado?”, argumenta.

“As novas tecnologias podem ser empregadas tanto na área comercial como na própria Produção. Isso também força que o corretor busque uma atualização para poder operar essas apresentações, fazendo assim que todo mercado se qualifique”.

Eduardo Reis - Grand Construtora.

RECURSOS EM DESTAQUE NOS IMÓVEIS

Alguns recursos tecnológicos vão se destacar ainda mais nos imóveis, segundo especialistas.

Entre as opções estão:

Automação interna – com ela o morador pode integrar toda casa e controlá-la via seu celular ou tablet, bem como aspirar a casa, abrir e fechar cortinas, controlar iluminação, tv e som. Também é possível ligar o ar condicionado, a banheira de hidro massagem e itens da cozinha, tudo de forma prática e fácil.

Fechaduras digitais – é possível usar a digital para abrir e fechar a porta de casa, eliminando o uso da chave.

Segurança - a utilização de sistemas de segurança via celular permite atender a porta ou ver tudo que acontece em casa e na rua, onde o imóvel está localizado.

Fonte: Eduardo Reis, gerente de vendas da Grand Construtora.

Reduzindo a jornada de compra e venda

Identificar qual tipo de imóvel vai atender a necessidade do comprador ou locatário, escolher o corretor, ir até o local para visitar, apresentar propostas de valores. Esses são alguns passos para a compra ou locação de um imóvel. Só que a tecnologia também está contribuindo para que o “caminho da compra, venda e locação” seja mais curto.

Para o economista Felipe Ribeiro, CEO da im7 Vendas e Aluguel Compartilhados, a grande vantagem das tecnologias é diminuir a jornada de compra e venda do imóvel.

“Um dos objetivos é aproximar cada vez mais as ofertas que se têm, baseando nas demandas que os clientes estão buscando. Quando envolvemos tecnologias nesse processo, conseguimos ser mais assertivo nessa junção. E, sim, a tecnologia fará cada vez mais parte do mercado imobiliário, assim como de outros negócios”.

Livia Rigueiral, CEO do Homer, aplicativo para corretores de imóveis, ressalta que as tecnologias dão mais agilidade e automatização aos processos.

“Além de mais visibilidade, a possibilidade de visitas e negociações à distância e assertividade na comunicação. A Homer, por exemplo, apostou em inteligência artificial para facilitar o dia a dia dos corretores. Automaticamente, corretores, clientes ou imóveis dentro de um mesmo perfil desejado se encontram, o que já aumenta as possibilidades de o negócio ser fechado de forma mais rápida”.

Para o economista e empreendedor Luiz Felipe Cervi, CEO e fundador da EEmovel o grande impacto da tecnologia é relacionado à facilidade de transações, seja pela maior transparência de informação ou pelos processos digitais que permitem uma jornada online, passando desde a pesquisa até o fechamento.

“Essa é a demanda do próprio consumidor, que já adotou em sua vida o modelo “on demand”, e tudo precisa estar em sintonia com isso, a partir de um clique, seja para pesquisar, ler reviews, fazer tour virtual, assinar digitalmente e contratar crédito on-line. Os produtos das incorporadoras já são desenhados de acordo com esses perfis, entendendo cada vez mais o público alvo e como ele se comporta, e tudo isso é base para os profissionais corretores que precisam se portar cada vez mais como especialistas”.

Luiz Felipe Cervi - EEmovel.

Banco de Imagens Hausmidia/Freepik

Ferramentas tecnológicas para compra e venda

BIG DATA

* Com o Big Data, em um futuro próximo, será possível fazer recomendações ainda mais inteligentes, para maximizar as conversões. Sob as circunstâncias certas, os corretores serão capazes de prever com sucesso o que um comprador deseja e seja financeiramente viável, mesmo que o cliente não tenha declarado de forma explícita.

CRM

* O CRM (gestão de relacionamento com o cliente) integrado permite a centralização de o máximo possível de imóveis. De acordo com especialistas do setor, o atendimento passa ser com foco na necessidade da demanda que o cliente está buscando.

MLS

* O MLS (serviço de listagem múltipla), dos EUA, funciona como um banco de dados de imóveis no qual o corretor compartilha todas as informações de uma propriedade, para que os demais corretores tenham acesso e possam estreitar o diálogo entre si, e até mesmo firmar parcerias. Ele é restrito apenas aos membros. Nele é possível ver fotos, vídeos, formas de financiamento, especificações e todas as informações necessárias do imóvel.



Acervo Pessoal/Divulgação

“O papel da tecnologia é acelerar negociações, no viés de uma decisão ou até o ciclo de desenvolvimento de produto, por exemplo”.

Luiz Felipe Cervi



Acervo Pessoal/Divulgação

“A inteligência artificial é um importante aliado para unir potenciais compradores e vendedores com perfis e interesses parecidos na hora das negociações”.

Livia Rigueiral



Acervo Pessoal/Divulgação

“Profissionais do mercado de tecnologia olham para o mercado imobiliário como um mar de oportunidades a ser explorado”.

Eduardo Reis



Acervo Pessoal/Divulgação

“Quando um cliente busca um imóvel, ele materializa esse sonho em tipo do imóvel, preço e localização”.

Felipe Ribeiro



Acervo Pessoal/Divulgação

“Nós, do mercado, como consumidores de imóveis que somos, precisamos estar alinhados com a real necessidade dos clientes”.

Hermann Schneider

Qual será o imóvel do futuro?

De acordo com o Gerente de Vendas da Grand Construtora, Eduardo Reis o mercado prevê como sendo o imóvel do futuro, construções mais compactas que integram tecnologia, praticidade e lazer.

“As novas gerações têm um comportamento diferente, com tendências a menos filhos e mais acesso à informação, com isso teremos imóveis mais práticos e com muita tecnologia integrada”.

Já o Gerente Geral de Vendas e Desenvolvimento de Negócios da Mazzini, Hermann Schneider, destaca como parte desse imóvel uma mudança de hábito: o home office.

“Para criar esses “novos ambientes” creio que teremos a utilização dos espaços para mais de uma função, ou seja, vamos ter, em casa e no condomínio, um mobiliário mais inteligente e multifuncional, como por exemplo, uma cama que vira mesa para o home office, uma mesa de jantar que vira uma mesa de bilhar e assim por diante”.

DADOS DE MERCADO

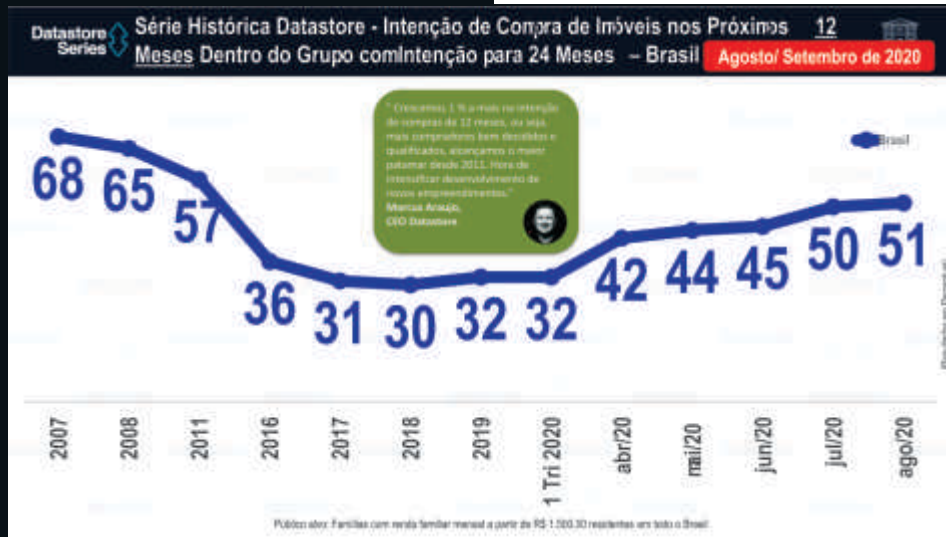
Fonte:



contato@datastore.com.br



11.666.706 famílias.
É o público-alvo de imóveis no Brasil.



Crescemos 1% a mais na intenção de compras de 12 meses, o maior patamar desde 2011. Hora de novos lançamentos





"As palavras de ordem são adaptação e tecnologia"

Essa é a afirmação do presidente do Cofeci que acredita no crescimento do mercado imobiliário nos próximos meses.



Acervo Pessoal/Divulgação

"A retomada do mercado foi operada pelas circunstâncias econômicas que se apresentaram no Brasil durante esse tempo de pandemia".

O começo do ano gerou grandes expectativas para a economia brasileira. Um dos setores com maior possibilidade de crescimento era o da construção civil. Porém, com a pandemia e as restrições de funcionamento de grande parte da economia, a expectativa de crescimento logo se transformou em receio.

Diversos setores precisaram se reinventar para sobreviver à nova crise econômica mundial, inclusive a construção civil. Novos modelos de negócios foram sendo incorporados e, hoje, de acordo com o Presidente do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci), João Teodoro da Silva, contra todas as expectativas, o setor tem apresentado uma melhora, que deve ser ainda mais notável nos próximos meses.

Em entrevista à Revista Giro Imobiliário ele fala desse novo cenário e como o setor tem se apresentado para superar

este novo desafio. "As palavras de ordem são adaptação e tecnologia. As vendas remotas vieram para ficar".

Revista Giro Imobiliário - Qual a expectativa do Cofeci para o mercado imobiliário?

João Teodoro da Silva - Temos boas expectativas, mas temos de esclarecer o seguinte: tivemos um declínio e um crescimento muito rápido. Quando a pandemia foi decretada pela Organização Mundial da Saúde, ainda em março, ficamos muito preocupados e realmente essa preocupação se configurou verdadeira em seus malefícios durante um mês e meio seguinte.

Tivemos muitas dificuldades e o mercado praticamente paralisou em todas as partes do Brasil. Mas, surpreendentemente, logo em seguida, ele se reacendeu e hoje temos, praticamente, uma situação de regularidade em todo o País, com

algumas exceções, como as regiões do norte e nordeste, que ainda carecem de um ajustamento para chegarem aos 100% do que nós tínhamos antes da pandemia. De modo geral o mercado está muito bom.

A que se deve essa melhora?

Isso, obviamente, está relacionado a dois fatores preponderantes. Um deles foi a facilidade com que corretores de imóveis e imobiliárias se adaptaram à nova realidade, ou seja, ao trabalho remoto. O trabalho remoto foi fundamental para que pudéssemos reativar o mercado imobiliário.

O Cofeci trabalhou muito para conscientizar os corretores de imóveis e proprietários de imobiliárias de que não havia outro caminho a não ser a adaptação de todas as suas atividades. E assim foi feito.

Inclusive os cartórios de registro e escrituração imobiliária, todos eles, também aderiram de maneira plena essa mudança. Hoje, é possível fazer uma escrituração completa, registro dessa escrituração e até a assinatura dessa escritura por via eletrônica. Tudo isso foi assimilado e facilitou muito a retomada do mercado imobiliário rapidamente.

Mas o que, principalmente, operou para que essa retomada fosse rápida foram as circunstâncias econômicas que se apresentaram no Brasil durante esse tempo de pandemia. E eu diria que a principal delas foi a baixa da taxa Selic.

Ela saiu de 14,5%, aproximadamente dois anos e meio atrás, para chegar em 2% neste mês de agosto. Isso produziu realmente uma modificação substancial no que diz respeito aos investimentos financeiros.

De que forma isso impacta o setor?

Hoje, quem tem dinheiro no banco tem muita dificuldade de obter rendimento com esse dinheiro. Ele vai conseguir no máximo 1,5% a 2% ao ano de rendimento. E mesmo que ele ponha na caderneta de poupança, o rendimento não vai fugir disso. Então, a solução é comprar um imóvel para quem tem recurso pequeno ou recursos maiores.

Porque se a pessoa fizer uma boa aplicação imobiliária, ela consegue

certamente não vão acontecer. Mas também não ficaremos negativos. O mínimo que pode acontecer, na nossa ideia, é que fecharemos 2020 com a mesma movimentação imobiliária que nós tivemos em 2019. Considerando as circunstâncias, ficaremos muito bem.

Há outros fatores que também devemos levar em consideração quando fazemos uma perspectiva mercadológica. Por exemplo, temos um Produto Interno Bruto (PIB) que

Com as mudanças dos últimos meses, o que tecnologicamente veio para ficar no mercado imobiliário?

Do ponto de vista tecnológico é a modificação da forma de trabalho. A negociação a distância veio para ficar. Tínhamos uma discussão no passado se essa modalidade de negociação remota não iria inviabilizar a figura do corretor de imóveis, e temos verificado que não.

“O trabalho remoto foi fundamental para que pudéssemos reativar o mercado imobiliário”.

receber entre 0,4% e 0,5% ao mês de rendimentos locatícios em relação ao valor de comercialização do imóvel. Isso significa que, ao final do ano, ela terá 5% e 6% de rendimento, ao passo que qualquer outro investimento de natureza financeira vai render 2% no máximo, além de ela ter de pagar imposto de renda.

Isso direcionou os investimentos para o mercado imobiliário. Outros fatores que contribuíram para isso foram os juros para financiamento imobiliário que também baixaram, em consequência da baixa da Selic. Na média geral, os financiamentos estão na ordem de 7% ao ano. E a tendência é que essas taxas venham baixar ainda mais.

Então podemos esperar que em 2021 o mercado seja mais aquecido?

Acreditamos que a possibilidade de compra reprimida pela pandemia - que aconteceu com certeza, já que havia pessoas temerosas de fazer uma movimentação imobiliária e gastar suas reservas - será retomada, não temos dúvidas sobre isso.

Aqueles 20% que nós imaginávamos de crescimento do mercado imobiliário, comparado a 2019,

representa 2,93% do PIB mundial, entre os 193 países reconhecidos pela Organização das Nações Unidas (ONU). E se consideramos que temos como maiores PIBs do mundo os Estados Unidos, com 24%, e China, com 16%, levando em conta o atraso institucional do Brasil, temos quase 3% de PIB, ou seja, estamos bem.

Somos a oitava economia do mundo. Além disso, também tenho uma admiração pelo segmento econômico do agronegócio. O agronegócio representa aproximadamente 24% do PIB do Brasil, e exportamos 75% da nossa produção para 180 países. Somos, portanto, o segundo maior exportador, só perdemos para os Estados Unidos.

E por que o agronegócio tem importância para o mercado imobiliário como perspectiva para 2021?

A perspectiva do agronegócio é continuar crescendo. Temos uma tecnologia fantástica nesse setor que nos coloca entre os primeiros do mundo. E o agronegócio crescendo, tem reflexo muito forte no mercado imobiliário, especialmente nas regiões mais agrícolas e pecuárias. Acredito que temos coisas muito boas vindo por aí.

Os negócios imobiliários mesmo sendo feitos remotamente, dependem, sim, da presença do corretor de imóveis e do seu trabalho e conhecimento técnico. Há uma interação muito forte do profissional com o cliente. De modo a não dispensar sua presença na negociação, ainda que remotamente.

Como o Cofeci tem se organizado para apoiar os corretores com todas essas mudanças?

Temos uma ideia de criar uma universidade corporativa onde possamos dar treinamento permanente aos corretores de imóveis. Tantos os antigos quanto os novos, porque temos corretores, principalmente da minha geração, que não têm afinidade com a tecnologia. O grande problema que encontramos no mercado é a convivência com gerações distintas. Essas gerações precisam ser entendidas dentro do mercado.

“Acreditamos que a possibilidade de compra reprimida pela pandemia será retomada, não temos dúvidas sobre isso”.

Os negócios imobiliários mesmo sendo feitos remotamente, dependem sim da presença do corretor de imóveis e do seu trabalho e conhecimento técnico.



Acervo Pessoal/Divulgação

Perfil: João Teodoro da Silva

Empresário no mercado da construção civil em Curitiba (PR), João Teodoro nasceu na cidade de Sertanópolis, no Estado do Paraná. Iniciou a carreira de corretor de imóveis em 1972.

Graduado em Direito e Ciências Matemáticas, foi professor de Matemática, Física e Desenho na PUC/PR.

É técnico em Edificações e em Processamento de Dados e possui diversos cursos de extensão universitária pela Fundação Getúlio Vargas.

Foi presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Paraná (Creci-PR) por três mandatos consecutivos, presidente do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Paraná de 1984 a 1986 e diretor da Federação do Comércio do Paraná.

No Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci), atua desde 1991, quando passou a exercer o cargo de conselheiro federal, e é presidente desde 2000.

MULTIPLIQUE SUA RENTABILIDADE!

Faça como imobiliárias em todo Brasil, seja um franqueado FiadorWeb, uma plataforma desenvolvida para facilitar todo o processo de garantias e seguros imobiliários. Aumente a rentabilidade e crie novas áreas de negócios para sua imobiliária!

POR QUE SER UM FRANQUEADO?



Estamos presentes em todo o território nacional



Segurança e suporte técnico especializado para suas operações

0800 215 9900
www.fiadorweb.com.br

 **ABF** ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANQUEAMENTO ASSOCIADO

 **FiadorWeb**





Coworking ou Home Office: saiba qual a melhor opção para você

Espaços compartilhados e escritório em casa ganham mais adeptos



Banco de Imagens Hausmídia/Freepik

A flexibilidade nos ambientes de trabalho já é uma realidade para muitos profissionais. Trabalhos que antes eram realizados apenas em ambientes corporativos, hoje já ganham novas adaptações, seja para quem escolhe o home office, escritório em casa, ou os coworkings, espaços compartilhados.

Não importa se são trabalhadores freelancers ou empreendedores, as rotinas mais liberais, por meio do trabalho remoto, estão sendo incorporadas, facilitando a vida do profissional.

Mas você sabe qual a melhor opção para você?

A convite da Revista Giro Imobiliário, especialistas falaram de cada uma

das opções e suas experiências com os diferentes modelos.

Home Office

Para Marilene Costa, corretora de imóveis, o trabalho home office é amplo e, com a pandemia, ficou ainda mais viável. **“Ficou claro que é possível otimizar o tempo e ter mais qualidade de vida. Acredito que home office seja mais para um profissional liberal, mas vimos que com a pandemia diversas empresas tiveram que adotar e continuam adotando o home office”**.

“Trabalhei durante oito anos com o home office e sempre fui

disciplinada. Tinha minha rotina e fazia minha agenda no dia anterior. Entre as vantagens, a pessoa trabalha de casa, economiza na gasolina e no tempo de locomoção”.

Para que as tarefas domésticas não venham atrapalhar o home office, a corretora enfatiza que um planejamento de trabalho deve ser feito, além disso o profissional tem que aprender a fazer a gestão do tempo. **“Ao mesmo tempo em que a pessoa tem tempo livre, ela precisa ser produtiva, ou seja, é indispensável saber se organizar”**.

Gilnei de Oliveira, corretor de Imóveis e Educador Financeiro, trabalha há três anos com o home office e relata sua experiência. **“Fiquei três anos com escritório montado e observei que poucos clientes tinham necessidade de usar aquele espaço. No meu caso, a maior parte do atendimento é externo. Quando preciso me reunir, eu acabo utilizando um coworking”**.

Para Gilnei, o home office já é uma realidade estabelecida em diversas empresas, tendo a pandemia contribuído para este cenário. **“Tenho visto em entrevistas, com grandes gestores, que a tendência é que a maioria dos funcionários fique em home office, reduzindo a necessidade de grandes escritórios, o que também gera economia”**.

“Vejo que não há limites, mas vai muito da personalidade do profissional, visto que muitos não conseguem se adaptar. Eu trabalho em home há três anos, e não tenho vontade de abrir um novo escritório”, afirma.

Coworking

Fundador do projeto NaCapital Escritórios, Erik Lorenzon salienta que os espaços compartilhados são uma tendência.

“Cada vez mais o usuário quer usar e não comprar. Tem praticidade extrema, não precisa se preocupar com o fiador, móveis ou internet. E há uma fluidez na relação de consumo, não precisa se amarrar, há contratos flexíveis em que a pessoa pode usar por hora, dia, semana, por mês ou até mudar o endereço de uma empresa para dentro do coworking”, afirma Erik.

Já para quem trabalha com o mercado imobiliário, o fundador da NaCapital frisa que há alguns nichos a serem destacados.

“O profissional imobiliário pode ser usuário, encontrar um coworking que vista seu perfil e ele possa atender seu cliente; ou usar o espaço para fazer a captação de clientes, ou seja, direcionar os clientes para um coworking. Outro tipo de trabalho é atuar na conexão entre proprietários de imóveis, com vocação para se transformar em coworking, com os operadores de coworking”.

Tiago Alves, CEO da Regus & Spaces no Brasil, pontua que, no coworking, o profissional conta com toda a infraestrutura para trabalhar com qualidade e sem interrupções.

“É um ambiente preparado para impulsionar a produtividade e manter o foco, com facilidades como internet de qualidade, segurança de dados, mesa e cadeira apropriados para o trabalho, ambiente convidativo, café e, principalmente, a possibilidade de fazer networking com outros empreendedores e empresas que dividem o ambiente. Além disso, é uma grande economia para as empresas que só precisam pagar um único custo”, completa.

Tiago lembra que antes de optar pelo



..a pessoa pode usar por hora, dia, semana, por mês ou até mudar o endereço de uma empresa para dentro do coworking.

Erik Lorenzon. Fundador do projeto NaCapital Escritórios

Banco de Imagens Hausmídia/FreePik

espaço compartilhado, o profissional precisa entender suas demandas.

“O ideal é fazer um cálculo de quanto efetivamente ele precisa de espaço e qual a frequência de uso, antes de optar por qual produto de coworking ele vai adquirir. Porque o coworking serve para quase todas as empresas, porém o produto depende do uso”.

Além de empreendedores e profissionais liberais, segundo o CEO

da Regus & Spaces, grandes empresas também têm optado pelo espaço.

“Hoje, 50% dos usuários dos nossos coworkings são grandes empresas que perceberam os maiores benefícios do mercado flexível. O que antes era visto como um ambiente apenas para consultores, empreendedores e profissionais liberais, agora já faz parte do ambiente das maiores companhias do mundo”, observa.



Marco Legal do Saneamento: benefícios para o mercado imobiliário

O novo marco permite a entrada da iniciativa privada na prestação de serviços de saneamento

Aprovado pelo Congresso Nacional, o novo Marco Legal do Saneamento (PL 4162/2020) vai garantir o acesso de milhões de brasileiros aos serviços de tratamento de água e esgoto. A previsão do Governo Federal é que, em até sete anos, esses serviços sejam universalizados no Brasil.

O novo Marco também trará benefícios para o mercado imobiliário, isso porque, segundo especialistas, empreendedores imobiliários também poderão fazer investimentos em redes de água e esgoto, já que o projeto facilita a entrada da iniciativa privada no setor, por meio de licitação obrigatória.

“O marco regulatório vem para dar mais viabilidade às parcerias público-privada e concessões. Sabemos que a infraestrutura é a base do desenvolvimento das cidades, sem infraestrutura não existe área imobiliária. Se você não tiver água, esgoto, energia elétrica e estradas, não é possível desenvolver a área imobiliária. Especificamente, hoje, 50% do País não tem esgoto tratado”, ressaltou o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil no Estado (Sinduscon-ES), Paulo Baraona.

Atualmente, segundo dados do Governo Federal, 35 milhões de pessoas não têm acesso à água tratada e 104 milhões, não contam com serviços de coleta de esgoto. Com o marco legal, o Ministério da Economia estima atrair R\$ 700 bilhões em investimentos para o setor e gerar cerca de 700 mil empregos nos próximos 14 anos.

De acordo com Paulo, a falta de infraestrutura pode atrapalhar o desenvolvimento imobiliário. **“Já tivemos problemas, no passado, em alguns municípios da Grande Vitória (ES), em que empreendimentos imobiliários tiveram dificuldades de sair do papel, exatamente por falta de esgoto e água tratada”,** observou.

Outro ponto, destacado por Baraona, é que a falta de infraestrutura pode encarecer um empreendimento. **“Esses problemas tornam os empreendimentos mais caros, porque, quando existe essa deficiência de infraestrutura é o próprio empreendimento que tem de suprir essa deficiência.**

Neste caso, o investimento do empreendedor acaba sendo mais caro. Aliás, grandes ativos de tratamento de esgoto e água são feitos pela iniciativa privada, especialmente empreendimentos grandes”, pontuou.

Entre os benefícios, o presidente do Sinduscon aponta que o Novo Marco beneficia a sociedade em geral, com mais saúde, além de gerar emprego e renda.

“O marco trará grandes investimentos e, consequentemente, vai gerar empregos e renda para a população, que, por sua vez, acaba tendo condições de investir na área imobiliária e comprar sua casa própria. O retorno social não é só em saúde, mas também na geração de negócios, já que a construção civil permeia a cadeia produtiva quase como um todo”.



O que a nova legislação dos Terrenos de Marinha representa para o mercado imobiliário?

Entre as novidades estão a venda direta com a participação de corretores e alienação de imóveis em lotes

Os imóveis localizados em terrenos de marinha são considerados um “problema” quando o assunto está relacionado à venda dessas propriedades. Por serem listados na Constituição Federal como bens da União, o processo de compra e venda desses terrenos é marcado pela burocracia.

Porém, a Lei 14.011/2020, aprovada em junho, veio modernizar a gestão de imóveis da União. Entre as novidades trazidas pela nova legislação estão: a livre manifestação de interesse na aquisição de imóveis da União; a venda direta com a participação de corretores, e a alienação de imóveis em lotes.

O advogado especializado em Direito Imobiliário, Gilmar Custódio explica que um dos grandes benefícios da nova lei é a possibilidade dos proprietários dos imóveis em regime de aforamento (detentores de 83% do domínio útil do terreno), adquirirem (remir) os 17% (domínio direto) pertencente à União Federal.

“Com isso, a partir da aquisição, aqueles proprietários passam a ter 100% do domínio do imóvel (domínio pleno), deixando de

existir qualquer direito da União sobre o bem e, consequentemente, cessam as obrigações de pagamento de taxas de foro (aquela cobrada anualmente), os laudêmios (encargo devido no ato da transferência do imóvel) e multas”, disse.

“Para os imóveis em regime de ocupação (aquele onde o domínio pertence à União – domínio pleno) a situação muda um pouco. Pois nos imóveis nesse tipo de regime, o domínio do terreno pertence 100% a União Federal, portanto, em caso de aquisição (remição) o interessado deve adquirir a totalidade do domínio, o que muitas vezes pode significar pagar novamente pelo terreno”, observa.

Segundo Renato Rizk Minassa, Advogado Imobiliário e especialista em Terrenos de Marinha, para o mercado imobiliário, a nova legislação diminui os problemas jurídicos envolvidos.

“Além disso, atrai a financiabilidade do negócio imobiliário, considerando que o sistema financeiro nacional proíbe

financiamento na modalidade de ocupação. É importante esclarecer que o preço a ser pago pela aquisição dos direitos da União, resulta da divisão do preço do terreno pelo número de apartamentos, ou seja, o preço é menor em edifícios com várias unidades imobiliárias”.

Entre os benefícios para o mercado imobiliário, o advogado Gilmar ressalta que **“a oferta desses imóveis no mercado vai proporcionar desenvolvimento nos locais onde se localizam, atraindo investimentos tanto do setor imobiliário quanto do setor público”.**

Há ainda, outros exemplos de como a nova legislação pode atrair investimentos. **“Eu sempre cito como exemplo o bairro de Bento Ferreira (em Vitória-ES). Na minha visão, o bairro não cresceu por conta dos problemas jurídicos ocasionados pela demarcação dos terrenos de marinha. Assim, resolvendo-se as questões jurídicas pela aquisição, por exemplo, as construtoras serão atraídas para o bairro”, pontua Minassa.**

Mercado Imobiliário Internacional: Estados Unidos

No país não são permitidas, por exemplo, as permutas para a compra de um imóvel

Quem nunca se imaginou morando fora do país ou até mesmo comprando um imóvel no exterior para passar férias ou temporadas? Diferente do Brasil, o mercado imobiliário no exterior tem algumas particularidades.

Adquirir um imóvel a vista ou financiado; imóveis que já vão com ar condicionado, aquecedor e armários; essas são algumas das diferenças do mercado imobiliário nos Estados Unidos, de acordo com corretores de imóveis brasileiros que atuam no país.

Saint'Clair Fernandes, corretor de Imóveis na Flórida, explica que lá todas as vendas são registradas e o cartório ou advogado são responsáveis por compartilhar todos os detalhes de como a transação foi concluída.

Ele ressalta também que nos Estados Unidos só existem duas modalidades para a compra de imóveis. **"Ou é à vista ou financiado, não é praticada permuta, muito comum no Brasil. Também não é praticado vender os imóveis em pequenas parcelas, como por exemplo, 50% sinal e os 50% restante em 24 meses"**.

Um detalhe curioso, segundo Saint'Clair, é que os imóveis não são passados automaticamente para os herdeiros, em caso de falecimento do dono da propriedade. **"É recomendado que se tenha um testamento feito nos EUA ou, de preferência, que a casa tenha sido adquirida por meio de uma empresa aberta dentro do país. Toda essa assessoria um corretor tem qualificações para oferecer ao cliente, e também direcioná-lo aos devidos profissionais"**.

"Aqui, mais de 85% das transações imobiliárias são feitas por corretores. O dado mais

interessante é que destas transações, 87% envolvem dois corretores imobiliários, um representando o comprador e o outro vendedor", completou Saint'Clair.

Jiro Shimizu Filho, que também atua nos Estados Unidos como corretor de imóveis, destaca que um dos diferenciais na construção civil americana é o tempo de obra. **"Aqui uma casa é feita em cinco, seis meses. Porém existe um código de qualidade de obra, que deve ser respeitado para que a obra seja aprovada"**.

"Outro detalhe é que a maioria dos imóveis é vendida na planta. Tem muitos imóveis que estão começando a ser construídos e já são colocados à venda, ou, em alguns condomínios, o imóvel só começa a ser construído depois de vendido, porque a velocidade da obra é rápida".

Para quem quer comprar um imóvel no exterior, Jiro recomenda que antes seja feita uma análise da necessidade do interessado. **"Quem quer um imóvel para investimento, seguirá uma linha: menores, mais baratos e fáceis de alugar; próximos de boas escolas e shoppings. Já para quem quer passar temporadas, a indicação são casas de férias, que o comprador vai usar um ou dois meses por ano e o restante dos meses vai alugar"**.



Acervo Pessoal/Divulgação

Jiro Shimizu Filho
Corretor Imobiliário
Internacional



Acervo Pessoal/Divulgação

Saint'Clair Fernandes
Corretor Imobiliário
Internacional

Jiro salienta que os corretores de imóveis, nos Estados Unidos, têm acesso a um sistema nacional pago por ano.

"Esse sistema inclui todos os imóveis à venda no país. Por exemplo, se peguei um imóvel para vender, coloco nesse sistema e o corretor da compra poderá ter acesso a ele".



Speridon

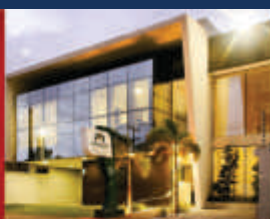
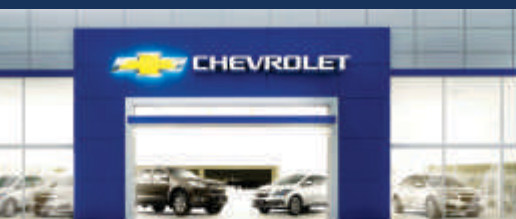
Placas

COMUNICAÇÃO VISUAL PARA EMPLACAR O SEU NEGÓCIO

- Banners e faixas
- Displays
- Empenas Publicitárias
- Impressão Digital Solvente
- Impressão Digital UV
- Letras moldadas
- Painéis personalizados
- Placas em aço inox baixo e alto relevo
- Placas de homenagens
- Toldos e Coberturas
- Plaquetas de patrimônio
- Plaquetas de identificação de chassis
- Plotagem de frotas – Veículos leves e pesados
- Sinalização de condomínios
- Sinalização de ambientes corporativos
- Sinalização interna e externa de empreendimentos
- Sinalização de segurança
- Sinalização em Braille (NBR 9050)
- Postos de Gasolina
- Grades
- Mapa Tátil
- Piso Tátil
- Sinalização Universal
- NBR 9050
- Certificados
- Comendas
- Medalhas e Troféus
- Portões
- Guarda Corpo
- Portas e Janelas

UM LEGADO CHAMADO EXPERIÊNCIA

Fundada em 1965 em Colatina, a **Letteiros Speridon** deu início à sua atuação no Espírito Santo quando poucas empresas trabalhavam nesse ramo.



BRINDES CORPORATIVOS E ESPORTIVOS ★ HOMENAGENS ★ SERRALHERIA E ESQUADRIAS ★ SINALIZAÇÃO EM BRAILLE ★ FACHADAS E REVESTIMENTOS COMERCIAIS

R. Paulo Natali, 118, Paul
Vila Velha/ES, CEP 29115-107

✉ comercial@speridonplacas.com.br
f [speridonplacas](#) @ [speridonplacas](#)

27 3226-1455
27 99264-3460



Mulheres conquistam o setor imobiliário

Na última década o número de mulheres atuantes no setor aumentou 144%

Visão detalhista, sensibilidade, organização e capacidade de realizar diversas tarefas ao mesmo tempo. Essas características te lembram alguém?

Se você pensou: “nossa, parece uma mulher que eu conheço”, você está certo. Só que aqui não falamos de uma em particular, mas, sim, de muitas. É porque essas particularidades têm dado às mulheres mais espaço no setor imobiliário.

Segundo o Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci), o número de mulheres aumentou em 144% na última década. Elas já passam de 40% dentre os profissionais atuantes no mercado imobiliário.

Uma dessas mulheres é a corretora de imóveis Rafaella Altoé, que atua há 16 anos no setor. Ela trabalhava com locação de veículos, mas, após um grave acidente automobilístico, precisou se ausentar do setor.

“Sempre soube que não seria fácil, mas encontrei propósito nesta profissão”.
(Rafaella Altoé)



Suelene Feltrin
Corretora de Imóveis

“Entre uma cirurgia e outra, na tentativa de conseguir um novo trabalho, distribuí alguns currículos e fui convidada a ingressar no mercado. Nos 16 anos seguintes atuei em três imobiliárias, sendo a mais conhecida a Flávio Dantas Imóveis, onde permaneci por onze anos e aprendi muito. Hoje, sigo literalmente apaixonada pela profissão e buscando diariamente me aperfeiçoar”.

No caso da corretora Suelene Luci Feltrin, foi por meio de uma experiência de locação e compra de um imóvel, “nada agradável”, que ela decidiu seguir carreira no setor.

“Quando decidimos comprar o imóvel, me senti o tempo todo pressionada pelos corretores. Acabei comprando o imóvel, mas depois vi que não era isso que queria e o coloquei à venda. Fiz as fotos, textos do imóvel e botei na mão de um corretor. Nas visitas, era sempre eu quem mostrava e falava do imóvel. O corretor me convidou para participar de um feirão da Caixa Econômica Federal para conhecer o que era o mercado imobiliário. Eu fiz e me apaixonei pelo segmento”.

Como o setor é extenso, há outras áreas, além da corretagem de imóveis, em que as mulheres têm se destacado. É o caso da gestão de condomínios.

Paula Gardiman, síndica profissional, começou sua carreira no setor em 2013, atuando como gerente predial - braço direito do síndico morador. Foi aí que ela percebeu que, por mais dedicados que fossem os síndicos moradores, faltava “um pouco mais”.

“Um corretor de imóveis precisa diariamente se capacitar, como em qualquer profissão, para que não seja visto como um vendedor de imóveis, mas, sim, um consultor imobiliário”
(Suelene Luci Feltrin)



Rafaella Altoé
Corretora de Imóveis

“Neste momento, identifiquei que o mercado de condomínios estava crescendo e precisaria de profissionais que o atendesse com esse algo mais. Percebendo essa oportunidade me projetei, trabalhei por um tempo em uma administradora para entender os processos e formalizações, e concluí o curso de síndica profissional. Hoje, presto assessoria a cinco empreendimentos”.

Para a tabeliã do Cartório Capixaba em Vitória - ES, Marla Camilo, membro da Comissão de Regularização Fundiária da União Internacional do Notariado, a escolha por essa área de atuação aconteceu pelo seu foco em dar “importância e atenção ao tempo das pessoas”.

“Meu foco é dar importância e atenção ao tempo das pessoas”
(Marla Camilo)

Habilidades e desafios

Assim como em outras áreas, o mercado imobiliário requer habilidades e que seus profissionais superem desafios. Para essas mulheres não foi diferente.

“Nada vem fácil no ramo imobiliário. Muitos acreditam que para um profissional deste segmento basta apenas anunciar belos imóveis, apresentá-los aos possíveis interessados e rapidamente fechar a venda. Mas isso não corresponde à realidade. Sempre soube que não seria fácil, mas encontrei propósito nesta profissão”, pontua Rafaella Altoé, pós-graduada em Gestão de Pessoas.

Elas destacam também que, além da experiência, é preciso atualização constante nessa área. “Um corretor de imóveis precisa diariamente se capacitar, como em qualquer profissão, para que não seja visto como um vendedor de imóveis, mas, sim, um consultor imobiliário. A concretização da venda de um imóvel é a consequência do nosso conhecimento, clientes são tão diferentes como os imóveis e, para isso, cada contrato de venda deve ser específico para o momento”, afirma Suelene Luci Feltrin.

Já para as mulheres que desejam ingressar no mercado imobiliário, atuando especificamente como síndicas profissionais, Paula Gardiman, que é comentarista na rádio Jovem Pan News no quadro “Chame a Síndica”, dá alguns conselhos.

“Ela deve levar em consideração que é capaz. Ao introduzir-se nessa área ela precisa entender também seu propósito e analisar se está alinhada com a necessidade da comunidade condominial, pois vai precisar entender para atender”.

Como em diversas profissões, quem lida com o mercado imobiliário precisa, às vezes, abrir mão de tempo em família, conforme relata Marla Camilo.

“Muitas vezes já parei o momento de lazer com meus filhos para atender a um cliente no final de semana, por exemplo. Mas o cartório de notas precisa ser assim, rápido. Para essa entrega com qualidade e rapidez, precisa estar disposta a uma entrega integral. É preciso também ter habilidade de liderança para que os colaboradores sintam entusiasmo para deixar nossos clientes satisfeitos e felizes. Enfim, faço tudo isso com muito amor sempre, porque justo para mim é assim, bom para você e para mim”, finaliza.

“Ao introduzir-se nessa área a mulher... vai precisar entender para atender”
(Paula Gardiman)



Marla Camilo
Tabeliã do Cartório Capixaba

“Enquanto advogada eu sofria muito ao ver um processo judicial se arrastar por anos e mais ainda ao ver o descaso no atendimento dos servidores de alguns órgãos públicos. Isso despertou em mim o desejo e o compromisso de fazer diferente. Prestei concurso público com vistas a ter autonomia para liderar conforme meus valores, e foi quando eu vi a possibilidade de atuar em cartório”.



Paula Gardiman
Síndica Profissional

Código de Ética Profissional do Corretor de Imóveis (CEP)

Diretrizes para o aperfeiçoamento da profissão e o sucesso do profissional

O Código de Ética Profissional (CEP) do Corretor de Imóveis dispõe que o profissional tem como dever zelar pelo prestígio de sua classe e pelo aperfeiçoamento das técnicas de transações imobiliárias.

título de honra, não praticando, nem permitindo a prática de atos que comprometam a sua dignidade. Cabe a ele manter constante contato com os Conselhos Regional e Federal, bem como zelar por sua



O CEP é principal garantia de que o Corretor de Imóveis é a pessoa mais habilitada para intermediar as transações imobiliárias, pois ficam evidentes as suas responsabilidades e direitos. O código define a importância do cumprimento de seus dispositivos em três níveis: em relação ao exercício da profissão, envolvendo a classe e os colegas; questões referentes à relação com os clientes; e as informações sobre as vedações.

Exercício da profissão

O Código define que o corretor deve considerar a profissão como alto

existência, fins e prestígio. É dever do corretor defender a reputação da classe, os direitos e prerrogativas profissionais e auxiliar na fiscalização do exercício profissional, comunicando, com descrição, aos órgãos competentes, as infrações de que tiver ciência e também se relacionar com os colegas de forma respeitosa.

Clientes

É de responsabilidade do profissional, dentre outras, apresentar, com rigor, os dados corretos do imóvel, informando aos clientes os riscos e demais

circunstâncias que possam comprometer o negócio, comunicar o recebimento de valores ou documentos e recusar transações ilegais, injustas ou imorais.

O CEP enfatiza, ainda, a importância do contrato escrito para a prestação dos serviços, o dever do profissional em providenciar o recibo das quantias recebidas por ele ao comprador, deixando claro que o corretor deve receber apenas de uma única parte comissões ou compensações pelo mesmo serviço prestado, exceto quando houver consentimento de todos os interessados.

Proibições

Quanto às proibições, o CEP destaca: intermediação com cobrança "over-price"; anúncios capciosos e abandono aos negócios confiados aos seus cuidados, sem motivo ou ciência do cliente; manter sociedade profissional fora das normas e preceitos estabelecidos na lei; receber vantagens que não correspondam a serviços licitamente prestados; solicitar ou receber do cliente qualquer favor em troca de concessões ilícitas.

Também é vedado ao corretor utilizar sua posição para obter vantagens pessoais; angariar serviços de qualquer natureza com prejuízo moral, material ou desprestígio para outro profissional; desviar cliente de outro corretor ou praticar atos de concorrência desleal aos colegas de profissão.



SISTEMA COFECI-CRECI

CRECI-ES

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - 13ª REGIÃO



Locação de imóveis em Shopping Center

Numa situação como a que vivemos, as relações locatícias precisam ser revistas para que a equação não seja do tipo perde x perde.



Banco de Imagens Hausmidia/Freepik

A relação locatícia de imóvel urbano rege-se pela Lei nº 8.245/91. Dessa forma, qualquer imóvel urbano, seja ele para fins residenciais, não residenciais (costumeiramente chamados de comerciais) e para temporada, exceto aqueles já mencionados no art. 1º dessa lei, serão regidos por ela.

Dentre esse imóveis, cabe uma menção especial ao contrato de locação para lojas de shopping center, o que para muitos doutrinadores pátrios é considerado um contrato atípico, pois mescla regras de direito das locações, direito civil, trabalhista, ambiental e demais, num mesmo contrato, merecendo uma maior atenção dos contratantes.

O artigo 54 da Lei nº 8.245/91 prevê que, **“Nas relações entre lojistas e empreendedores de shopping center, prevalecerão as condições livremente pactuadas nos contratos de locação respectivos e as disposições procedimentais previstas nesta lei”**.

Cabe ressaltar que, além do aluguel do espaço, existem particularidades como: remuneração por um percentual do faturamento, “fundo de promoção” (marketing e demais publicidades), além de taxa condominial para custeio das despesas mensais do prédio, tais como: energia, limpeza, segurança, dentre outras.

Quando a economia está em pleno vapor e o estabelecimento tem capital de giro, fica mais fácil arcar com o previsto em contrato. Mas, numa situação como a que vivemos, as relações locatícias precisam ser revistas para que a equação não seja do tipo perde x perde.

No contexto atual da pandemia, quando o empreendedor está impossibilitado de exercer suas atividades empresariais, em virtude de um decreto governamental, por exemplo, cabe ao locatário procurar o locador e expor os dados (balanços contábeis, relatórios, planilha de créditos e débitos) e solicitar uma redução ou até moratória do aluguel por um determinado período (de 1 a 4 meses).

Nesse ponto, por vias amigáveis, o locatário não deve ser intransigente quanto ao desconto ou até isenção do pagamento do aluguel, visto que se trata de uma situação de força maior. Quanto a outras obrigações, tais como a taxa condominial, cabe ao locador demonstrar efetivamente as despesas ao locatário, focando na real cota a ser imputada ao condômino.

Por fim, ressalta-se que, conforme prevê o artigo 422 do Código Civil Brasileiro **“Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé Civil Brasileiro”**.

Dessa forma, cabe ao locatário exigir do locador a discriminação das despesas, bem como a comprovação do que já foi pago, incorrendo o locador na sonegação dessas informações como ato atentatório ao princípio da boa-fé, forçando o locatário a discutir em juízo e depositar a cota condominial numa ação de consignação em pagamento.

Acervo Pessoal/Divulgação



Dr. Diovano Rosetti

Advogado Especialista em
Direito Imobiliário



Conheça o mercado e o produto, se prepare profissionalmente, seja ético, sério e comprometido com o que faz!

De família pobre, Jordão Silva conta como superou a pobreza e a fome e se orgulha de ter construído uma trajetória vencedora como Corretor de Imóveis.

Acervo Pessoal/Divulgação



Há 19 anos atuando como Corretor de Imóveis, Jordão Silva, que também é Bacharel em Direito, Perito Avaliador e Corretor Internacional com certificação CIPS (Certified International Property Specialist), tem uma história marcada pela superação. Vindo de família pobre, aos 15 anos, Jordão saiu de Praia Grande (Fundão) e foi para Vila Velha (ES).

Nos períodos mais difíceis, chegou a morar embaixo de carro e passar fome. No entanto, desde muito cedo, o perfil de vendedor já se destacava. Já vendeu jornal, picolé, chup-chup, foi feirante, taxista, professor de dança e produtor artístico.

Foi então que teve sua primeira oportunidade como corretor de imóveis na Francisco Rocha Imóveis, onde permaneceu por cerca de um ano. Jordão lembra que, na época, não tinha carro, nem sequer roupa e calçado para atuar na profissão, além de fazer os atendimentos a pé.

Querendo ampliar sua atuação para outros tipos de imóveis e atuar no mercado de Vila Velha (ES) aceitou nova oportunidade na Aliança Imóveis, onde foi corretor, supervisor, depois gerente e finalmente sócio, até que optou por ter seu próprio negócio. Após dividir uma sociedade na Prime Imóveis, resolveu, há cerca de 10 anos recomeçar com a Mega Imóveis. Hoje, se vê muito realizado na profissão. Confira a seguir, a entrevista que Jordão deu para a Revista Giro Imobiliário.

RGI - Quais as principais vantagens dessa profissão?

Jordão Silva - Poder ajudar pessoas a realizar seus sonhos, e também ganhos altos, fazer amigos e a liberdade que a profissão proporciona.

RGI - Quais são os maiores desafios?

Jordão Silva - Os maus profissionais ou os aventureiros que se passam por corretores de imóveis. Infelizmente, essas pessoas, por atuarem de forma antiética e nada profissional, acabam comprometendo a visão que as pessoas têm do profissional corretor. São, muitas vezes, golpistas se passando por corretores, ou ainda aventureiros que não têm uma empresa constituída, não são regulamentados pelo Creci, não tem custo fixo e acabam bagunçando o mercado, estabelecendo comissionamento muito inferior à prática de mercado, acham que ser corretor é só mostrar o imóvel, não precisa entender de documentação, mercado, legislação, pós-venda e todo esse universo da verdadeira corretagem.

RGI - O que você acha mais importante para um profissional que vai seguir nessa profissão?

Jordão Silva - Ética, network, conhecimento do mercado de atuação, comprometimento, profissionalismo e amar o que faz.

RGI - O que mais mudou na relação com o cliente atual e como corresponder as expectativas?

Jordão Silva - Hoje é o cliente que compra com o corretor, ou seja, hoje o

profissional que não estiver preparado e atualizado quanto ao mercado atual, está fadado ao fracasso.

RGI - Quais foram as principais evoluções do mercado que você destacaria?

Jordão Silva - A tecnologia, as redes sociais, a velocidade com que as informações chegam e a mais importante de todas, as parcerias entre os profissionais.

RGI - Quais dicas você daria para quem está entrando nesse mercado?

Jordão Silva - Conheça o mercado, conheça o produto a ser ofertado ao seu cliente, se prepare profissionalmente, seja ético, sério e comprometido com o que faz.

RGI - O que esse momento atual do mercado tem te ensinado?

Jordão Silva - Já passei por vários momentos do mercado imobiliário, já peguei o boom imobiliário quando vendíamos muito bem, mas igual ao que estamos vivenciando nesse período da pandemia é algo que nunca vivi. Nossa empresa está vendendo muito acima da média, devemos isso também a estimativa da inflação em queda e, por consequência, a redução das taxas de juros. Isso tudo gera maior estabilidade nos preços dos imóveis e um cenário positivo para o nosso setor imobiliário, ou seja, investidores estão vendo que o imóvel é o investimento mais seguro e rentável que existe.

Sempre digo que uma boa compra é uma boa venda, ou seja, um imóvel bem comprado é lucro garantido.

Investimento em lotes.

Por que pode ser uma boa ideia

Para quem pensa em diversificar os investimentos e tem apostado no mercado imobiliário, uma ideia interessante pode ser o segmento de loteamento.



Se existe um investimento rentável no mercado imobiliário é a compra de lotes, um tipo de imóvel que dificilmente se desvaloriza, garantindo assim que o investidor aumente seu patrimônio e evitando que ele perca dinheiro na revenda.

Isso acontece porque, em geral, as regiões onde há terrenos disponíveis ainda estão em desenvolvimento e a infraestrutura do local será otimizada, o que favorece a valorização futura do imóvel. **Esse cenário implica considerável aumento no valor do metro quadrado, resultando em bons ganhos na maioria dos casos.**

Outro fator relevante é a segurança. De forma geral, o investimento imobiliário é mais seguro que outras opções de investimento, como bolsa de valores, fundos de investimento e rendas fixas e variáveis. O lote é um imóvel que tem valorização estável, além de ser um bem durável, que estará sempre no mesmo lugar.

Portanto, a menos que o proprietário não cumpra com suas obrigações legais ou realize a revenda, seus direitos de proprietário são garantidos por lei. Assim, numa situação de aperto financeiro, a venda do bem pode ser uma saída.

Outro motivo importante para investir em terreno, principalmente para quem tem pouca reserva financeira, é a economia.



Jogando tudo na ponta do lápis, adquirir um lote e construir é mais barato do que comprar uma casa ou apartamento pronto. E não para por aí se forem considerados os trâmites burocráticos, pois toda a papelada que envolve a compra, o pagamento das taxas e a transferência de propriedade de um lote também custa menos que os trâmites envolvendo a compra de um imóvel construído.

Outro elemento que vale a pena destacar é a versatilidade.

Ao comprar um lote, o proprietário decide o que fazer com ele, adaptando as suas necessidades e expectativas financeiras. A cada nova benfeitoria (coisas construídas e melhoradas), mais valor vai sendo agregado. Assim, o terreno pode se tornar tanto moradia, quanto uma fonte de renda (venda e locação).

Para quem está considerando investir em terrenos, os Empreendimentos CBL são ótimas opções. Além das facilidades na hora de negociar as condições de pagamento, a loteadora tem apostado fortemente na tecnologia para dar todo suporte e informação ao consumidor na hora da decisão, sem que ele precise ir até o local.

"Todos os nossos empreendimentos têm aplicativos, perspectivas em alta resolução, realidade aumentada e tudo de mais moderno para que a gente consiga 'antecipar' para o cliente a realização do seu sonho. Nossa tecnologia possibilita que o usuário possa ver como vai ficar sua casa naquele lote e até mesmo o interior dos espaços", argumenta o Head de Marketing e Inovação do Grupo CBL, Leandro Vicentini.

Guarapari atrai investimentos imobiliários

A cidade saúde, como é conhecida, tem entre seus atrativos a qualidade de vida

Lindas praias e destino preferido de capixabas e mineiros nas férias, Guarapari é conhecida como “cidade saúde”, devido suas areias monazíticas, com alta concentração de minerais e poder curativo.

Foi no período colonial, em 1569, durante a passagem do Padre José de Anchieta pelo Estado, evangelizando os índios e encarregado de estabelecer novas aldeias, que Guarapari “nasceu”. Primeiro como povoado e vila, mas apenas em 1878 passou a ser um município.

Com uma população estimada em 124.859, segundo o censo demográfico feito pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2019, o balneário mais famoso do Espírito Santo, situado no litoral sul, tem como principal atividade econômica o turismo. A procura por casas, para compra ou aluguel, ajuda a impulsionar o mercado imobiliário, além de empreendimentos alto padrão como o Aldeia da Praia e o Boulevard Mar D'ulé.

Os bairros que mais atraem os investimentos para o setor imobiliário,



segundo Itamar Franco Junior, gestor da Itamar Imóveis, são: Praia do Morro, Centro, Enseada Azul e Parque da Areia Preta.

Rodolfo Mai, empresário da construção civil e presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil de Guarapari (Sindicig) ressalta que há empreendimentos para serem lançados nessas áreas e em outras regiões da cidade.

“A Praia do Morro tem o maior número de empreendimentos lançados e, conseqüentemente, a maior oferta da cidade, devido à procura. Já no Centro há grandes lançamentos para acontecer, alguns que vão até mudar a ‘cara’ da cidade. Na Enseada Azul, em Meaípe, serão lançados residenciais verticais e também condomínios fechados. Temos um lançamento do Alphaville, nas Três Praias, que dá outra aparência para o mercado da cidade”, pontua Rodolfo.

Ao longo dos anos, Guarapari vem passando por uma melhoria contínua, de acordo com Rodolfo, para atrair ainda investimento para o setor da construção civil.

“Temos tido investimentos públicos e privados, como por exemplo, a extensão da Avenida Paris que facilita o acesso de quem vai de Vitória a Guarapari; a revitalização da orla da Praia do Morro; há uma revitalização sendo feita na orla do Centro”.



Acervo Pessoal/Divulgação

Perfil dos interessados em investir na região

Homens e mulheres, acima dos 30 anos, são perfis que procuram por imóveis em Guarapari, segundo Itamar Franco Junior. “A maioria dessas pessoas é casada, e das regiões do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Brasília, Estados Unidos e outras cidades do Espírito Santo”.

Rodolfo Mai destaca ainda que o aposentado ou quem está planejando a aposentadoria também está entre os perfis que procuram por imóveis na cidade.

“Por ser uma cidade com excelente qualidade de vida, principalmente, para a terceira idade, temos ainda um índice de violência baixo, comparado a outras cidades brasileiras”, observa.

Os imóveis residenciais são os mais buscados na cidade, de acordo com Itamar. “Até pouco tempo atrás, como destaque, existia uma grande demanda por apartamento de dois e três quartos. Porém esse cenário que pode sofrer algumas alterações, devido à mudança de valores causada pela pandemia da Covid-19, tendo em vista o crescimento pela procura de imóveis com ambientes mais espaçosos”.

Já para quem atua no setor imobiliário, Itamar afirma que o principal desafio do corretor da região é se atualizar. “Diante deste novo quadro, o qual mudou drasticamente toda forma de trabalho, é preciso aprender a identificar melhor a intenção do cliente. Para vivenciar a era atual é necessário mudanças de comportamento, por isso, várias empresas do setor vêm buscando adequações e inovação”.

Itamar acrescenta também que o desenvolvimento empresarial tem um papel importante para o mercado imobiliário da cidade.

“Temos o retorno da Samarco, o Centro de Distribuição da Autoglass, faculdades, grandes redes de supermercado, além, é claro, da construção civil. As belezas naturais atraem cada vez mais turistas e investidores para o setor”.

O preço é um dos atrativos para quem quer investir em imóveis no município, que, segundo Rodolfo, está um pouco abaixo do valor de centros como Vitória, Serra e Vila Velha.

“Ainda tem espaço para o investidor, porque temos possibilidade de uma valorização imobiliária”.



Acervo Pessoal/Divulgação

Fotos:



Possibilidades de isenção ou redução do Imposto de Renda sobre o lucro obtido na venda de imóveis

Por Fábio Peixoto - Contador Perito



No Evangelho de Mateus no Capítulo 22, versículo 21, Jesus diz: **“Dai a César o que é de César, e a Deus o que é de Deus”**.

Partindo do texto Sagrado, César representa nossa obrigação de pagamento dos impostos ao Estado Brasileiro. No entanto, existem possibilidades de isenções ou reduções que precisam ser conhecidas e usufruídas para que o pagamento de impostos não seja além do devido.

Dentre essas possibilidades, é possível obter lucro na venda de imóveis e não recolher o Imposto de Renda sobre o ganho auferido, denominado de Ganho de Capital.

Um ponto importante a ser abordado antes de adentrar na parte da tributação e da isenção é que o lucro obtido (base de cálculo a incidir o percentual do Imposto de Renda) nem sempre será a diferença entre o valor de venda deduzido o valor do custo evidenciado na declaração do imposto de renda ou no instrumento de compra, pois existe uma metodologia de cálculo do custo do bem imóvel vendido e de

deduções no valor de venda alcançado, além de redutores (descontos) no lucro apurado, a depender da data da aquisição.

No custo do imóvel poderá ser acrescido alguns valores do tipo reformas, ampliação, impostos pagos na aquisição, Laudêmio, juros de financiamento imobiliário e mobílias.



Fábio Peixoto
Contador Perito
@fabiopeixotoperito
(27) 99952.0693

Destaca-se que o valor de custo do bem imóvel não pode ser atualizado na Declaração do Imposto de Renda com base na valorização imobiliária, senão nas possibilidades mencionadas. Já em relação ao valor de venda poderá ser deduzido o valor pago a título de comissão paga a corretores devidamente habilitados.

Assim, vale exemplificar que, um imóvel com custo agregado de R\$ 100.000,00 e preço de venda líquido

de R\$ 450.000,00, já descontado a comissão do corretor habilitado, o lucro para fins de pagamento do Imposto de Renda não será, necessariamente, de R\$ 350.000,00, pois ainda depende de aplicação de redutores no lucro apurado que terá seu percentual de redução. tomando por base a data de aquisição do imóvel vendido, podendo alcançar o desconto de 100%.

Em seguida, após a apuração do lucro líquido (venda líquida (-) custos (-) % de redução do lucro) as alíquotas do Imposto de Renda, a partir de 2017, se iniciam em 15% podendo chegar a 22,5%, conforme Lei Federal nº 13.259/2016.

Entretanto, existem possibilidades de isenção total do pagamento do imposto de renda.

São eles: ganho apurado na alienação de imóveis adquiridos até 1969; alienação, por valor igual ou inferior a R\$ 440.000,00, do único bem imóvel que o titular possua (residencial, comercial ou rural), individualmente, em condomínio ou em comunhão, desde que não tenha efetuado, nos últimos cinco anos, outra alienação de imóvel a qualquer título, tributada ou não; venda de imóveis residenciais, desde que o alienante, no prazo de 180 dias contado da celebração do contrato, aplique o produto da venda na aquisição de imóveis residenciais localizados no País.

Finalmente, algo muito importante a ser destacado é que a apuração do lucro imobiliário deve ocorrer até o último dia útil do mês seguinte à transação e não na época da declaração do Imposto de Renda, caso contrário ensejará cobrança de multas e juros.



Particularidades envolvendo o Espólio, a Herança e seus desdobramentos

Por Poliana Ribeiro - CEO da Inteligência Cartorial

Espólio, inventário e herança são personagens sempre presentes e atuantes em conjunto. É um trio inseparável. Porém, estão longe de serem sinônimos, trazendo identidades próprias e muito relevantes no escopo da sucessão.

Muitas pessoas confundem os termos espólio e herança, acreditando tratarem das mesmas coisas. Todavia, espólio é o conjunto de bens deixados pelo falecido (chamado juridicamente “de cujus”), incluindo também as dívidas, deveres e obrigações jurídicas: imóveis, veículos automotores, quotas empresariais ou ações, aplicações financeiras, saldos em contas bancárias, obras de arte, títulos de clubes e direitos relativos a créditos a receber (cheques, notas promissórias e outros) e bens imateriais tais como: marcas, propriedades intelectuais, direitos eletrônicos, canais no Youtube, contas nas redes sociais.

Assim, qualquer direito que seja economicamente apreciável compõe o espólio e deverá ser levado a inventário, incidindo o ITCMD (Imposto sobre transmissão Causa Mortis e Doação), processado nas Secretarias de Fazenda, imposto de competência dos Estados e Distrito Federal.

Logo, a herança é tudo aquilo que foi deixado pelo indivíduo falecido, incluído o espólio, mas não se limitando a ele. Ou seja, quando se fala em herança, estamos abrangendo os bens, direitos e eventuais obrigações deixadas pelo “de cujus”, incluindo dívidas, ações legais e outras responsabilidades que possam existir em nome do falecido.

Falecida a pessoa, abre-se a sucessão. Logo, os bens são imediatamente transmitidos aos herdeiros legais ou testamentários, surgindo a figura do espólio.

O espólio existirá a partir do momento em que alguém vem a óbito e deixa bens aos herdeiros. Logo, o fim do espólio coincidirá com o encerramento do inventário.

E, uma vez concluído este procedimento, os bens passam a formalmente integrar o patrimônio dos herdeiros.

A partir desse momento, a figura do espólio deixa de existir e eventuais ações judiciais deverão ser direcionadas aos herdeiros, que passarão a ser os titulares de todos os direitos e obrigações relativos à herança recebida.

Então, após o fim do inventário, é necessária a realização da “Declaração Final do Espólio” que deverá ser realizada no ano seguinte ao seu encerramento. Dando por finalizada a vida fiscal do falecido, com a quitação das obrigações com a Receita Federal.

Desse modo, espólio, herança e todo o escopo que envolve o inventário são assuntos que geram muitas dúvidas, insegurança e têm grandes repercussões patrimoniais, emocionais e relacionais. Por isso, o planejamento sucessório é uma opção bastante interessante e viabiliza a tranquilidade da família.

Existem diversas formas de se pensar na sucessão: seguro de vida, planos de previdência privada, doação de bens, elaboração de testamentos, escrituras declaratórias, por meio de documentos públicos ou particulares, bem como a criação de uma holding em que bens de família são alocados

em uma empresa e nela são definidos critérios de gestão e divisão dos bens *post mortem*, além, sem dúvida, de ser uma importante ferramenta de proteção patrimonial.

É importante que sejam avaliadas, caso a caso, quais as melhores estratégias e ferramentas para o planejamento sucessório de cada família, a depender de vários fatores e interesse dos mesmos, de modo que seja viabilizado o meio mais eficaz e seguro do planejamento sucessório, com o menor custo possível.



Acervo Pessoal/Divulgação

Poliana Ribeiro
CEO da Inteligência Cartorial
@polianaribeiros
www.inteligenciacartorial.com.br



A história do Centro de Vitória

Local teve seu processo de ocupação durante a colonização portuguesa

Construções da época colonial e desenho arquitetônico. Essas são algumas das características dos imóveis do bairro Centro, em Vitória - ES. A região tem aspecto residencial, mas ainda assim atrai o comércio varejista.

O local foi o primeiro perímetro urbano a ser ocupado na Capital e teve seu processo de ocupação na região conhecida, hoje, como Cidade Alta.

A colonização aconteceu a partir dos anos 1550 com a chegada dos portugueses. As tentativas de invasão pelos franceses, ingleses e holandeses fizeram com que o desenho arquitetônico da cidade fosse construído de acordo com as necessidades de defesa.

Patrícia Guimarães Pinto, graduada em História pela Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes) e mestre em Humanidades pelo Instituto Federal do Espírito Santo (Ifes) conta que, a princípio, a Capitania do Espírito Santo se estabeleceu em Vila Velha, mas por questões de segurança, já que a baía era muito aberta e sujeita a ataques e invasão pelo mar, Vasco Coutinho transferiu a sede da capitania, em 08 de setembro de 1551, para a Ilha de Vitória que, à época, recebeu o nome de Vila de Vitória.



Igreja e Colégio de São Tiago, ainda com a torre da Igreja – Vitória, século XIX
Fonte: Prefeitura Municipal de Vitória (s/d).

Acervo Pessoal/Divulgação

“A região central de Vitória concentrou toda a população local da capitania por séculos. O terreno irregular, com muitos recortes e afloramentos rochosos, funcionava como ponto estratégico de defesa”.

A historiadora relata que as construções mais antigas do centro de Vitória são de origem religiosa e eram idealizadas e construídas pelos jesuítas, sem que houvesse um planejamento. **“As edificações eram feitas de forma orgânica para atender as necessidades do momento”.**

Patrícia, que também é doutoranda em História Social pela Ufes, explica que não houve um responsável pelo desenvolvimento do bairro inicialmente. **“As construções se localizam na região do atual Parque Moscoso e Cidade Alta, ao redor dos templos religiosos e próximas ao Porto, que era bem menor do que atualmente”.**

FOTO: Vitória no século XIX, vendo-se em primeiro plano o braço de mar que tomava toda a área do atual Parque Moscoso e em destaque os prédios das igrejas de São Gonçalo e Santiago e, ao fundo, o Penedo. Vitor Frond, 1888.
- Fonte: Acervo da Fundação Biblioteca Nacional (Brasil) (1888).



Acervo Pessoal/Divulgação

Quando um bairro é planejado, um dos aspectos a ser considerado é se ele será residencial ou comercial. No Centro, segundo a historiadora, a região era em sua maioria residencial.

“O comércio foi se desenvolvendo de forma mais lenta na capitania, a maioria dos produtos consumidos era importado. Apenas a região do Porto realizava comércio por meio da importação e exportação de mercadorias para suprir a Vila de Vitória”.

Até hoje quem passa ou vive na cidade é atraído pelas antigas construções que compõem o cenário do Centro. Entre as construções, um destaque é o Palácio Anchieta, sede atual do governo do Estado e, de acordo com Patrícia, uma antiga construção da segunda metade do século XVI realizada pelos jesuítas em estilo colonial.

“Na ocasião foram construídos o Colégio dos Jesuítas e a Igreja de São Tiago que deram origem ao Complexo de São Tiago. Por mais de duzentos anos o Colégio foi residência de hóspedes ilustres, sede de missões, escola, abrigou o correio e a biblioteca pública até se tornar sede administrativa e residência do presidente da província”.

Em 1945 o nome do monumento foi alterado para Palácio Anchieta em homenagem ao padre jesuíta, José de Anchieta. “O Palácio sofreu grande intervenção estética e funcional no governo de Jerônimo Monteiro (1908-1912). O governador contratou o francês Justin Norbert para reformar o Palácio, dando a



Concentração da população da cidade em 1896 - Fonte: Universidade Federal do Espírito Santo – Biblioteca Central (1896)

ele características modernas inspiradas na França, sob forte influência do ecletismo, reunindo elementos da arquitetura clássica, neoclássica, colonial e jesuítica; elementos que podemos observar por meio de visita guiada ao Palácio Anchieta nos diversos espaços internos e externos”, relata a historiadora.

Mudanças ao longo dos anos

A região central é o marco inicial da cidade de Vitória, que de acordo com a historiadora Patrícia, foi ressignificando ao longo dos anos sua função e paisagem edificada e natural.

“Inicialmente, a região residencial, tem forte transformação a partir do início do século XIX migrando aos poucos para uma região mais comercial com expansão de ruas, aterramento da região do porto, criação de casas de comércio, pavimentação de ruas, entre outros”.

“Foi no governo de Jerônimo Monteiro (1908-1912) que ocorreram as maiores transformações físicas e simbólicas. Muitas propriedades foram desapropriadas para construção e alargamento de

ruas e avenidas, edificações religiosas foram reformadas e transformadas em prédios públicos, pavimentação e iluminação pública foram implementadas, além de melhorias na infraestrutura da cidade com a construção de sistema de esgoto e tratamento de água”.

O consultor imobiliário Alex de Moraes pontua que por ser um bairro diferente, o Centro é bucólico. “Existe uma tentativa de fazer com que o Centro tenha uma nova vocação: bairro classe média, bucólico e com comércio varejista”.

Alex destaca que para aqueles que querem morar no local, apesar de quase não existirem lotes disponíveis, há diversas opções de casas. “Inclusive casas com uma importância histórica e cultural. Temos casas luxuosas que foram restauradas e modernizadas”.

Para deixar o bairro ainda mais atrativo, Alex ressalta que a Prefeitura de Vitória está planejando reformas em locais importantes da cidade. “Está sendo viabilizada a reforma e a revitalização do antigo Mercado da Capixaba e a retomada do Portal do Príncipe, que vão trazer modernidade e facilitarão, ainda mais, a vida no Centro”.



Frente do Parque Moscoso, anos 20 - Fonte: Universidade Federal do Espírito Santo – Biblioteca Central (1920)



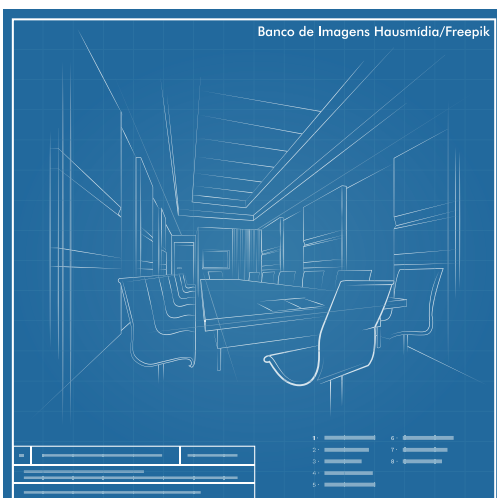
Ferramentas tecnológicas na Arquitetura

BIM, impressão 3D e automação são algumas das tecnologias que estão beneficiando a área

Trabalhar na área da construção civil requer, além de muito estudo, boas doses de criatividade. E na Arquitetura essa habilidade é ainda mais exigida. Por ser uma área sempre inovadora, diversas ferramentas tecnológicas estão sendo incorporadas para facilitar o trabalho do arquiteto e ajudar o cliente a visualizar melhor seu projeto.

Entre as tecnologias em alta, o arquiteto e professor doutor da Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes) Augusto Alvarenga pontua a construção seca (consiste na montagem e na instalação de estruturas previamente fabricadas em ambiente industrial).

“O termo drywall se popularizou no Brasil para descrever as paredes de aço e gesso acartonado, mas o conceito de uma construção onde pouco ou nada é moldado in loco já se tornou realidade em muitos canteiros do Brasil. Aqui mesmo, no Alphaville, foi construída uma residência pela Destefani Construtora, com essas características”.



ganhado destaque e tornado acessível a participação ativa dos clientes no desenvolvimento do projeto, segundo o arquiteto, é a realidade virtual.

“Com um simples google cardboard e um smartphone, o cliente pode ter uma experiência imersiva de um projeto arquitetônico, andando pelos espaços projetados”.

“Os softwares de render migraram para plataformas anteriormente derivadas dos geradores de gamers, o que permite uma simulação da realidade impressionante, principalmente, em relação ao paisagismo, que pode ser representado com uma simulação da natureza, inclusive das intempéries e do percurso solar”, explica.

Outra tecnologia que veio para dar mais agilidade, versatilidade e liberdade criativa ao arquiteto é a impressora 3D. De acordo com especialistas, a impressão 3D também passa ao cliente a mensagem de confiabilidade, ou seja, que o projeto final seguirá o que foi pensado por ele.

“A impressão e os processos de produção, baseados em um link direto entre o computador e a obra, sem necessidade de uma interpretação manual entre as duas fases, já é realidade e estamos experimentando isso em várias frentes. Isso, inclusive, não tem a ver com materiais supermodernos, pois já existem exemplos de impressão em 3D com barro ou produção computadorizada de casas com simples chapas de compensado”, pontua Augusto.

Agora, quando se trata de redução de prazo para o desenvolvimento de um projeto, uma tecnologia que está ganhando notoriedade na construção civil, inclusive na Arquitetura é a ferramenta BIM (Building Information Model - em português, Modelagem da Informação da Construção).

“Em breve não existirão escritórios de arquitetura que funcionem sem uma ferramenta BIM, ou seja, os softwares que simulam as características de uma construção, muito além da simples modelagem em 3D. Hoje em dia praticamente tudo pode ser simulado em uma ferramenta BIM, como aspectos característicos de desempenho e compatibilização com sistemas prediais”, destacou Augusto.

Sustentabilidade de um projeto

Entre os benefícios do BIM, alguns estão diretamente ligados aos impactos que um projeto pode causar no ambiente. Especialistas do setor afirmam que a aplicação da ferramenta passa por alguns pontos básicos, chamados de ciclos ou dimensões.

Na dimensão ou tecnologia 6D, também chamada de iBIM ou BIM integrado, o objetivo é alcançar a sustentabilidade, escolhendo insumos e instalações com melhor desempenho.

É nessa dimensão que se analisa questões de consumo de energia. Durante a construção do projeto, por meio dessa estimativa, é possível ajustá-lo para reduzir custo de energia elétrica, por exemplo.

“No BIM podemos embutir as informações de desempenho térmico de um material ou simular o percurso solar, garantindo uma orientação adequada para esquadrias e um dimensionamento correto de elementos de sombreamento”, resalta o arquiteto Augusto Alvarenga.

O arquiteto salienta também que a tecnologia 7D explora no BIM os recursos de planejamento e controle da construção, além de simular o processo de produção e garantir a economia de recursos.

A automação residencial é outra ferramenta que também pode contribuir para uma maior sustentabilidade do imóvel.

“Quando a automação se torna uma aliada aos sistemas de conforto térmico, inclusive os passivos, como a iluminação e a ventilação



Banco de Imagens
Hausmidia/Freepix

natural, além de controlar a geração de energia fotovoltaica e o consumo de água, ai, sim, vejo grandes vantagens para o usuário”.

Augusto afirma ainda que **“toda inteligência contemporânea vai ao encontro de um maior respeito pelo meio ambiente”.**

“Na arquitetura não poderia ser diferente. Afinal, a construção civil é uma das atividades humanas que mais consomem recursos naturais e energia”, observa.



DICA DE LEITURA

Obra de Marcus Araujo – **MEU IMÓVEL, MEU MUNDO** – traz uma visão futurista do imóvel.

Foi com objetivo de compartilhar com mais pessoas todo conhecimento acumulado ao longo de mais de 30 anos atuando como estatístico no mercado imobiliário que Marcus Araujo - CEO e Fundador da Datastore – escreveu o livro futurista “Meu Imóvel, Meu Mundo. Morar bem, investir melhor, criar e vender imóveis que valorizam”.

Marcus, criador de um algoritmo que já pesquisou mais de 610 bilhões de reais em VGV de produtos imobiliários afirmou que sua principal motivação para que o livro fosse escrito surgiu do seu interesse de compartilhar conhecimento.

“Eu havia atuado por mais de 30 anos como estatístico no mercado imobiliário, pesquisado mais de 610 bilhões de reais em VGV de produtos imobiliários e tinha uma visão exclusiva. Resolvi colocar tudo no livro e oferecer as pessoas que buscam conhecimento dentro e fora do mercado imobiliário”.

O autor ainda destaca que um dos maiores aprendizados que o livro traz é que o imóvel é a maior invenção da nossa espécie. No entanto, ao longo das eras, os imóveis mudam e jamais devemos ficar estáticos esperando as coisas acontecerem, temos que nos antecipar. Marcus destaca que, foi por isso que se atreveu a escrever sobre uma visão futurista do imóvel.

O livro já é um sucesso. Em 12 dias do lançamento, a obra já havia chegado em todos os estados brasileiros e em 100 dias, bateu 75% de vendas da primeira edição. Por isso, Marcus destaca que vem mais novidades por aí. **“Percebi que só podemos crescer mais se formos abertos e compartilharmos tudo que sabemos, sem medidas ou limites”.**



Aerivo Pessoa/Divulgação

MEU IMÓVEL, MEU MUNDO
Morar bem, investir melhor, criar
imóveis que valorizam

Sinopse

A saga da espécie humana em busca do seu mundo particular, o seu imóvel, é retratada em 248 páginas em papel especial de reflorestamento com certificado e possui 11 capítulos eletrizantes, apresentando uma nova abordagem para o mercado imobiliário desta nova década.

Desde 70.000 a.C. até os imóveis do final do século XXI, tudo sobre como entender os novos públicos, produtos e demandas para esta nova década 2021 a 2030.

O desfecho do livro se dá com o capítulo 11, uma ficção que se passa em um curioso empreendimento imobiliário no ano de 3.094 d.C. com personagens interessantes e situações inusitadas nos imóveis do futuro distante.



COMPRA

O livro vem com apresentação de Augusto Cury, psiquiatra e autor publicado em mais de 70 países e prefácio de Alexandre Lafer Frankel (CEO da Vitacon e Housi), comentário na primeira orelha de Romeu Chap (empresário da construção civil há mais de 60 anos), considerado um patrono do mercado imobiliário moderno.

Sobre o Autor

Marcus Araujo é CEO e Fundador da Datastore. Autor do livro futurista “Meu Imóvel, Meu Mundo”.

Estatístico, criador do algoritmo que pesquisou 610 bilhões em VGV, e nesta pandemia já participou de inúmeras lives com mais de 50 mil profissionais do setor imobiliário.



Aerivo Pessoa/Divulgação

PUBLICIDADE LEGAL

FOLHA VITÓRIA



O maior jornal on-line do Espírito Santo,
agora leva ainda mais transparência para o
público com a Publicidade Legal.

SAIBA MAIS: (27)3134-5400

FOLHA VITÓRIA

Transparência é marca do líder.

  @folhavoria

www.folhavoria.com.br

HAUSMÍDIA

COMUNICAÇÃO & MARKETING



Branding



Campanhas de Lançamento,
Promocionais e Institucionais



Criação de Sites



Marketing Digital



Produção de Conteúdo

**A COMUNICAÇÃO DA SUA
EMPRESA EM BOAS MÃOS!**

www.hausmidia.com.br ☎ 27 2142.7494 📞 27 99854.1416

Av. Nsa Sra Penha, 714, sala 802 Ed. RS Trade Tower - Praia do Canto Vitória ES

