

.CRECI-MG

Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Minas Gerais
Rua dos Carijós, 244 - 10º andar - Centro - Belo Horizonte
Tel. (31)3271-6044 / creci@creci-mg.com.br

Mercado imobiliário adere à arbitragem e à conciliação

Seguindo a tendência de solução de conflitos através de conciliação e arbitragem, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Minas Gerais (Creci-MG) realizou dia 23 de setembro a palestra "Arbitragem no Mercado Imobiliário", ministrada pelo diretor-superintendente da Câmara Mineira de Mediação e Arbitragem (Caminas), Hudson Lídio de Navarro, fundador e diretor-presidente da Sociedade Brasileira para Difusão da Arbitragem e Mediação (SBDA).

O objetivo do evento foi tirar as dúvidas dos corretores de imóveis sobre o tema e incentivá-los a utilizar a cláusula arbitral nos contratos de compra e venda e, também, de locação e administração de imóveis, facilitando, assim, a solução de conflitos que possam existir entre as

partes envolvidas na negociação imobiliária.

O Creci-MG ainda está reestruturando, em Belo Horizonte, a Comissão de Atendimento ao Consumidor do Mercado Imobiliário (Crecicon), criada em 1996, e em funcionamento em diversas delegacias do Conselho no Estado.

O coordenador do Crecicon em Minas, Newton Marques Barbosa Júnior, explica que a comissão tem a finalidade de solucionar amigavelmente as denúncias oferecidas pelos consumidores que se sentem lesados por faltas éticas envolvendo corretores de imóveis, pessoas físicas ou jurídicas.

Pela experiência nas cidades onde o Creci-MG já implantou o Crecicon, 90% dos processos terminam em conciliação. Marques Barbosa Júnior detalha quais as reclamações mais frequentes no mercado imobiliário: "Na área de compra e venda de imóveis são dois os casos

mais frequentes no mercado imobiliário: "Na área de compra e venda de imóveis são dois os casos

mais comuns: o recebimento dos honorários do corretor no ato do pagamento do sinal (em vendas com posterior

cancelamento) e a venda de lotes sem a prévia regularização ou até mesmo de loteamentos inexistentes. Na parte de administração de imóveis os casos mais frequentes são a falta de repasse dos aluguéis dos proprietários e a falta de pagamento dos encargos da locação".

CRECICON NO INTERIOR

A delegacia do Creci-MG em Varginha implantou o Crecicon e conseguiu uma grande diminuição na aplicação de processos disciplinares, uma vez que 90% dos conflitos vêm sendo resolvidos por meio de acordos. A delegacia do Conselho em Poços de Caldas também implantou o Crecicon e foi além: criou um convênio com a prefeitura local e o Procon do município para que todas as denúncias para que todas as denúncias que as duas instituições rece-

bessem relativas a corretores de imóveis e imobiliárias fossem enviadas diretamente para a delegacia do Creci antes de serem acatadas.

"Tal medida foi tomada devido a denúncias infundadas contra imobiliárias locais. Já chegamos a constatar mais de trinta acusações contra uma única imobiliária, denúncias nem sempre eram verdadeiras, entretanto eram fundamento para que o nome da corretora ficasse registrado no Procon injustamente devido à falta de uma avaliação mais minuciosa do caso", explica o delegado do Conselho em Poços de Caldas, Ari Fernando Costa, que destaca ainda: "Fizemos uma limpeza na cidade de este que implantamos o Crecicon. Diminuíram drasticamente as denúncias contra profissionais do ramo e empresas imobiliárias locais".



Elevador tem características sustentáveis

Otis informa que aparelho tem menor consumo de energia e não usa óleo lubrificante

Elevadores Otis informa que oferece produtos com características sustentáveis – menor consumo de energia elétrica e a não lubrificação a óleo. Dentre estes, estão os elevadores Gen2 Comfort, sem casa de máquinas e o primeiro a utilizar sistema de cintas de aço revestidas com poliuretano para suspender a cabina. Tanto as cintas quanto a máquina sem engrenagem com rolamentos selados não necessitam de lubrificação, isentando o uso de óleo.

A máquina possui acionamento VVVF (velocidade e frequência variáveis), que possibilita redução em até 40% no consumo de energia em comparação com máquinas convencionais. As cintas de poliuretano são até 20% mais leves e duram até 3 vezes mais que o cabo de aço convencional, garante a Otis. São

mais silenciosas e flexíveis, além de eliminar o efeito de atrito entre os metais. Cada uma delas possui 12 pequenos cabos de aço altamente resistentes e envolvidos por uma capa preta de poliuretano. A polia lisa e a redução de peças móveis na máquina sem engrenagem aumentam a durabilidade do sistema.

Como não possui casa de máquinas, seus acessórios são incorporados ao próprio poço do elevador. A polia de tração permitiu a Otis desenvolver uma máquina que pode ser até 70% menor e 50% mais eficiente que as máquinas convencionais com engrenagem. Devido ao seu tamanho reduzido, ajusta-se facilmente dentro do poço do elevador. Para mais informações sobre a Otis, visite www.otis.com

Modelos reúnem em 1m2 do banheiro chuveiro acoplado ao teto, ducha para massagem e massageador para os pés



HEAVEN SPAS/DIVULGAÇÃO

Tecnologia usada em cabines sofisticadas oferece mais conforto e prazer ao banho

Heaven Spas apresenta em seu portfólio cabines de banho. A cabine H-840, por exemplo, reúne, utilizando apenas 1m² do banheiro, tecnologias que podem transformar qualquer banho em um momento inesquecível. Além do chuveiro acoplado no teto, possui ducha manual com várias massagens, assento com jatos verticais e massageador para os pés.

Conta ainda com sauna úmi-

da inteligente com controle digital de tempo/temperatura, som FM estéreo, entrada para CD, receptor viva-voz de telefone e iluminação interna. Entre os acessórios, espelho interno, suporte para xampu e sabonete, misturador e monocomando. A cabine H-883 vem com entrada para antena VHF/UHF e DVD/CD, comandos que funcionam por sistema touch screen, som FM estéreo com me-

mória para 20 estações, receptor de telefone viva-voz, chuveiro acoplado no teto, as duchas manuais e jatos verticais e a sauna úmida com controle digital de tempo e temperatura.

Utilizando cerca de 2m quadrados, a cabine H-810, tem chuveiro, duchas manuais com massagens, sauna úmida inteligente, massageador para os pés, monocomando, iluminação interna, controle digital de tempo/temperatura, som FM estéreo, entrada para CD e receptor viva voz.

A top shower TS-645 é um verdadeiro banho de design. Com linhas arrojadadas, é uma cabine para banho em ABS e fechamento com vidro temperado. Possui chuveiro, ducha manual com várias massagens, jatos verticais, assento, espelho interno, porta sabonete e xampu, misturador e monocomando. O modelo oferece, ainda, iluminação interna.

.ARTIGO

Determinar a viabilidade econômica de incorporações é o desafio

ARIANO CAVALCANTI DE PAULA *

Um dos grandes desafios enfrentados pelas incorporadoras e construtoras diz respeito a como determinar a viabilidade de um empreendimento. Nesse caso, um cálculo errado e o desconhecimento normativo atrasam os prazos e desperdiçam verbas e esforços, principalmente quando é constatada a impossibilidade econômica ou técnica após o início das obras ou comercialização de um empreendimento. Trabalhar para mudar essa realidade é nossa meta.

Muitas vezes, o curso de

engenharia e o de arquitetura e urbanismo, de graduação ou pós-graduação, não contemplam disciplinas que tratam essas informações de forma integrada e prática. Como resalta Edson Araújo, engenheiro civil, especialista em orçamento, coordenação de projeto, sistemas de gestão e incorporação—nosso parceiro na Universidade Secovi—, o fato é que, para determinar a viabilidade econômica do empreendimento, é necessário conhecer os aspectos tributários, mensuração de resultados, soluções de marketing para ampliar vendas e

muitas outras.

É também necessário tornar simples o estudo de viabilidade econômica dentro das empresas, tornando prática essa tarefa com o uso de ferramentas imprescindíveis para segurança dos empreendimentos. Uma constatação é que, no mercado, existem poucos softwares que facilitam

os cálculos e, em muitos casos, o custo é alto para pequenas e médias empresas.

Temos percebido que não são apenas os engenheiros e arquitetos que precisam dominar as técnicas referentes à viabilidade econômica. Corretores de imóveis também precisam ter esse conhecimento. Isso porque é neces-

sário melhorar a argumentação em relação ao empreendimento para conversar no mesmo nível do investidor, além de saber o conceito de viabilidade e os custos inerentes que incidem no valor do imóvel. Nesse sentido, iremos oferecer, de 28 de setembro a 2 de outubro, um curso sobre esse tema na Universidade Corporativa Secovi. O treinamento é fruto de uma parceria firmada entre a CMI/Secovi-MG e o engenheiro Edson Araújo.

O instrutor irá apresentar aos participantes técnicas sobre como identificar novos

negócios e quais premissas necessárias; como definir o custo de obra; aspectos dos indicadores financeiros e outros. Para tornar o curso mais dinâmico, Edson irá apresentar casos que servirão de modelo para que os participantes simulem a avaliação da viabilidade dos empreendimentos. Cada aluno receberá gratuitamente uma planilha eletrônica, desenvolvida por Araújo, destinada ao estudo de viabilidade econômica.

* Presidente da Câmara do Mercado Imobiliário e Sindicato das Empresas do Mercado Imobiliário de Minas Gerais

Poucos softwares que facilitam os cálculos e, em muitos casos, o custo é alto para pequenas e médias empresas