



NEGÓCIOS & GESTÃO

EMPREENDEDOR

ESPECIAL



Novo voo para o futuro

Ao completar 50 anos, o CRECI SC está preparado para registrar, formar, representar e valorizar as corretoras e corretores de imóveis no mercado catarinense



Aponte a câmera do celular e fale com o Sebrae como e onde quiser.

Ei! Você pode contar com o Sebrae em todo canto e em todo lugar.

ESTAMOS AÍ!

PRO QUE DER E VIER!

Se liga! Estamos aí:



0800 570 0800



APP SEBRAE



SEBRAE.COM.BR / ATENDIMENTO



PRESENCIAL

Central 24h, 7 dias por semana, atendimento virtual e também em libras.





16

ENTREVISTA
Fernando Amorim Willrich



- 6** EDITORIAL
Presença estadual
- 8** NOVO RUMO
Conquistas e confiança
- 26** MULHER
A mulher corretora de imóveis
- 36** FISCALIZAÇÃO ORIENTADORA
Primeiro orientar
- 44** VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL
Em permanente contato
- 46** ATUAÇÃO LOCAL
A busca pela inovação
- 48** DELEGADOS
O olho local dos delegados
- 54** FORMAÇÃO PROFISSIONAL
Cursos essenciais
- 60** BENEFÍCIOS
Clube de vantagens
- 62** CRECI SC
Sempre ao seu lado

Os mais experientes sempre nos dão os melhores conselhos.

Parabéns CRECI-SC pelos seus 50 anos de história.

45 ANOS

PROCAVE

Investindo em qualidade de vida



Presença estadual

O CRECI-SC amplia sua presença para quase uma centena de cidades catarinenses as cidades catarinenses para levar informação e formação a todos os corretores de imóveis

Em pouco mais de um ano, já é perceptível a marca impressa pela atual gestão do CRECI-SC, comandada pelo presidente Fernando Amorim Willrich, em tornar o Conselho presente e próximo ao dia-a-dia das corretoras e dos corretores de imóveis, em todas as regiões do Estado. Desde o início da atual gestão, a entidade “colocou o pé na estrada”, aproximando-se diretamente dos corretores

para ouvir suas preocupações

Com quase duzentos corretores de imóveis voluntários atuando como delegados e membros de comissões temáticas, o CRECI-SC retomou a condução de plenárias itinerantes, além de cerimônias significativas de entrega de credenciais em municípios do estado. Hoje, em quase todas as cidades catarinenses, é possível encontrar um profissional corretor de

imóveis, credenciado e capacitado para atender cada pessoa interessada em comprar ou vender um imóvel.

O desfecho desse empenho é a evolução de uma nova dinâmica, onde as demandas por tópicos específicos, formatos de palestras e modelos de eventos têm emergido. E é em todo o Estado que o CRECI coloca em prática a sua ousada meta de realizar os 100 eventos presenciais e gratuitos neste ano do seu cinquentenário.

Nessa movimentação, a primeira ação foi fazer reuniões nos municípios que se revelaram terrenos muito férteis para trabalhar. Com muita informação, capacitação e debates em todas as regiões, o objetivo é melhorar de fato a vida profissional dos credenciados.

Assim, o CRECI-SC consolida-se como um facilitador de progresso profissional e um fórum para excelência entre os corretores de imóveis, reafirmando seu compromisso com a promoção de um ambiente que atenda de forma eficaz as aspirações e demandas dos protagonistas desse setor vital na economia. Um CRECI presente em todo o Estado é uma conquista de todos corretores de imóveis.

ACARI AMORIM | DIRETOR EDITOR

NEGÓCIOS & GESTÃO
EMPREENDEDOR
www.empendedor.com.br

Criada em 1994, a Empreendedor é a plataforma pioneira de empreendedorismo no Brasil com foco em negócios e gestão. A Empreendedor é responsável pela revista mensal digital e pelo portal www.empendedor.com.br, um dos mais acessados do país.

Diretor geral e editor

Acari Amorim

acari@empendedor.com.br

Editor

Marcos Espindola

Editora de arte e projeto visual

Catia Herreiro

Design e redes sociais

Paula Fabris

Repórteres Antônio

Moraes e Manoela Prazeres

Fotografia Arquivo Empreendedor,

Pexels, Pixabay e Shutterstock

Contatos

Administrativo financeiro

Claudia C. C. do Prado

financeiro@empendedor.com.br

048 3371 8666

Assinatura

assine@empendedor.com.br

Redação

empendedor@empendedor.com.br

Fone 48 99616 2694

Conquistas e confiança

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DE SANTA CATARINA CHEGA AOS 50 ANOS E CONSOLIDA O SEU PAPEL DE INSTITUIÇÃO ATUANTE NA DEFESA DO MERCADO E DA SOCIEDADE

Há exatos 50 anos, em 9 de abril de 1973, nascia um marco que beneficiaria a sociedade e os profissionais da área imobiliária em Santa Catarina: o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI/SC). Desde então, a instituição tem desempenhado um papel fundamental no controle e na regulamentação da atividade, garantindo maior qualidade nos serviços prestados às pessoas.

Hoje, meio século após sua criação, o CRECI/SC celebra um momento de evolução, de conquistas, com

olhos voltados para o futuro. É perceptível a toda sociedade, o salto de qualidade alcançado, demonstrando confiança em enfrentar os desafios que ainda virão. No curso deste tempo, o Conselho atuou também ativamente no desenvolvimento de um ambiente seguro, empreendedor e de credibilidade que caracteriza o mercado imobiliário catarinense perante o Brasil e o mundo.

O Conselho é peça importante no processo de qualificação contínua, seja na atuação dos profissionais

corretores, mas também em toda a cadeia produtiva deste setor: da regulação à incorporação e construção. “A nossa história mostra que a defesa da profissão do corretor é também a prestação de um importante serviço para a sociedade”, destaca o presidente do CRECI, Fernando Amorim Willrich.

A entidade responde por 43 mil profissionais credenciados e ativos. Hoje, em cada cidade catarinense existe o suporte de corretores para a intermediação de imóveis.

ATUAÇÃO HISTÓRICA

O surgimento da profissão de corretor de imóveis no Brasil existe desde a fase colonial, quando famílias dos proprietários de terras migravam para as principais cidades e buscavam imóveis para morar. Os corretores, então, eram conhecidos como Intermediadores de negócios e fixavam os anúncios classificados nas mercearias e pequenos armazéns.

O primeiro Sindicato dos Corretores de Imóveis foi criado em 1937, no Rio de Janeiro. Em 1942, o Ministério do Trabalho determinou a profissão como Corretores de Imóveis. Já as primeiras imobiliárias datam de 1950. Em 1962, foi então criado o Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (COFECI) e os primeiros CRECIs.

MARCO CATARINENSE

Em um dia histórico, datado de 9 de abril de 1973, foi estabelecido o Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Santa Catarina, uma iniciativa que se tornou um marco de extrema importância para a sociedade catarinense e para os profissionais do setor imobiliário. O Conselho teve como objetivo primordial impor um controle rigoroso sobre o cum-



Em Sessão Especial Solene na Assembleia Legislativa de Santa Catarina, o presidente Fernando Amorim Willrich apresentou os avanços e conquistas para a sociedade catarinense nos 50 anos de atuação do CRECI SC.

primento da regulamentação da atividade, elevando significativamente a qualidade dos serviços prestados.

A sua criação trouxe impactos diretos na qualificação dos serviços oferecidos pelos corretores de imóveis no Estado. Em um cenário onde o reconhecimento profissional muitas vezes é restrito a algumas áreas específicas, a atuação dos corretores de imóveis, fundamental no processo de aluguel ou compra de propriedades, foi enfatizada e valorizada.

Assim como quando se busca solucionar questões de saúde recorrendo a médicos ou assuntos legais por meio de advogados, a relevância de profissionais qualificados no mercado imobiliário tornou-se incontestável. A partir do estabelecimento do Conselho Regional de Corretores de Imóveis, a população de Santa Catarina passou a contar com uma referência na busca por serviços confiáveis e transparentes na área imobiliária.

Ao longo dos anos, a atuação do Conselho tem sido imprescindível para o aprimoramento da categoria, promovendo a capacitação contínua dos corretores, a adoção de práticas éticas e a manutenção de um alto padrão de profissionalismo.

Essa postura enaltece não apenas a figura do corretor de imóveis, mas também a própria experiência dos clientes ao se depararem com serviços especializados e de excelência no setor.

APRIMORAMENTO SEMPRE

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Santa Catarina permanece comprometido com o aprimoramento contínuo do setor, buscando sempre a valorização dos profissionais e a satisfação plena dos cidadãos que confiam em seus serviços. Com um passado de conquistas sólidas e uma visão voltada para o futuro, a entidade segue como um pilar fundamental na evolução do mercado imobiliário de Santa Catarina.

Para comemorar o marco histórico dos 50 anos, foi lançada a campanha "CRECI/SC 50 Anos: uma Conquista de Todos Nós, Corretores de Imóveis". Essa iniciativa abrange a realização de 100 eventos inéditos em todas as regiões do estado. Os eventos têm como propósito proporcionar informação, capacitação e debates, visando aprimorar a vida profissional de aproximadamente 50 mil corretores credenciados ativos entre

pessoas físicas e jurídicas, que fazem parte do conselho.

A gestão atual também tem se empenhado em promover a qualificação gratuita dos corretores e corretoras, com resultados notáveis. No primeiro ano da nova gestão, cerca de 2 mil profissionais foram capacitados, e a meta é dobrar esse número até o final de 2023, alcançando 6 mil qualificados em apenas dois anos.

VALORES DA PROFISSÃO

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Santa Catarina (CRECI/SC), uma instituição com 50 anos de história, tem como missão primordial o registro, orientação, fiscalização e disciplinamento do exercício da profissão de Corretor de Imóveis em todo o estado. Comprometido com a busca constante pelo aprimoramento e qualidade dos serviços prestados pelos profissionais inscritos, o CRECI/SC atua no combate ao exercício ilegal e irregular da profissão, garantindo uma atuação profissional regida por princípios éticos e disciplina.

A visão da entidade é ser um órgão exemplar, zelando pelo exercício profissional do corretor de imóveis habilitado, capacitado e ético.



Reunião plenária do CRECI SC realizada no dia 17 de agosto

Além de coibir práticas abusivas e prejudiciais à sociedade, o CRECI/SC visa proporcionar um ambiente seguro e confiável para a realização de negócios imobiliários. A entidade é reconhecida por sua atuação voltada para a defesa da dignidade profissional, onde valores como respeito, integridade e transparência são pilares fundamentais.

Os valores que regem o CRECI/SC são expressões sólidas de seu comprometimento com a sociedade e a classe dos corretores de imóveis. Com base em princípios como legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência, a instituição exerce sua função

de forma responsável e dedicada. Dessa forma, o CRECI/SC se mantém firme na garantia dos direitos e deveres dos profissionais da área, contribuindo para o desenvolvimento e crescimento do mercado imobiliário no Estado de Santa Catarina.

FISCALIZAR E ORIENTAR

Um dos fatores que aponta para mudanças de paradigmas e cultura dentro da instituição é a fiscalização. Graças a esse esforço, a produtividade do setor teve um aumento significativo de 43,85% em 2022, o que resultou em uma redução no número de infrações e refletiu em valorização do trabalho profissional e melhores

NOVO RUMO

serviços prestados à sociedade.

O Conselho também tem desempenhado um papel importante na prevenção de golpes imobiliários. A campanha "SEM CRECI, DIGA NÃO!", lançada em 2022, alerta a população sobre a necessidade de realizar negócios exclusivamente com corretores credenciados pelo Conselho, reforçando a importância da segurança nas transações imobiliárias.

FOCO NA CAPACITAÇÃO

O CRECI/SC investe constantemente em capacitação e troca de conhecimento. Através da live semanal "Dialogando", realizada toda segunda-feira às 19h, o Conselho aborda temas relevantes com convidados especiais, fornecendo dicas práticas para o dia a dia dos corretores de imóveis.

As novidades não param por aí. O projeto piloto do "Sala do Corretor", que disponibiliza atendimentos em uma sala equipada dentro das Delegacias Regionais, será implantado ainda neste semestre. A Sala do Corretor de Balneário Camboriú já está em operação, e até o final do ano entram em funcionamento as salas de Lages e de Itapema. Para o primeiro semestre de 2024 en-

trarão em funcionamento as Salas de Blumenau, Joinville e Chapecó. A instituição promete trazer muito mais inovação ao longo do ano. E também benefícios, como Clube de Benefícios do CRECI que vai criar uma rede de serviços para atender os corretores e suas famílias.

A defesa dos interesses dos corretores de imóveis também se estende para as esferas públicas. Desde o início de 2022, a entidade atua e dialoga, por meio dos seus delegados e especialistas, junto aos poderes legislativo, executivo e judiciário em todos os níveis: municipal, estadual e federal.

O reconhecimento à passagem do cinquentenário do CRECI/SC também tem mobilizado a sociedade civil e o meio político em diversas homenagens, como a Sessão Especial Solene promovida pela Assembleia Legislativa de Santa Catarina. Que venham mais 50 anos de atuação bem-sucedida do CRECI/SC em prol da sociedade e dos profissionais da área imobiliária, consolidando seu papel fundamental para o desenvolvimento e o aprimoramento do mercado imobiliário em Santa Catarina.

CONTRATE ESTA GIÁ RIOS



Fale com a gente

48 99114-1033

48 3953-1032

relacionamento@fepese.org.br

[@somosfepese](#) [/fepese](#)

www.fepese.org.br



FEPese

Mais que integrar,
a gente simplifica.

O propósito é mudar paradigmas

Fernando Amorim Willrich, presidente do CRECI-SC, aponta nesta entrevista as conquistas e os novos desafios do CRECI SC ao chegar os 50 anos

À frente de uma entidade que chega a marca de cinco décadas de existência e representando um contingente de mais de 43 mil profissionais em Santa Catarina, Fernando Amorim Willrich é um corretor de imóveis de carreira.

Natural de Florianópolis, ele lidera uma gestão que tem proposto mudanças de paradigmas, com foco na educação e qualificação do pro-

fissional, na inovação e numa atuação mais orientadora do que punitiva. Porém, acima de tudo, defende o trabalho institucional do CRECI em atuar na defesa das prerrogativas dos corretores de imóveis, do mercado e contribuir para o desenvolvimento econômico e social do estado de Santa Catarina que tem no segmento imobiliário uma das suas principais forças.



FERNANDO AMORIM WILLRICH

Idade: 43 anos

Cidade natal: Florianópolis (SC)

Formação: Corretor de imóveis, advogado, empresário e professor de cursos de pós graduação

Cargo atual: Presidente do CRECI SC

Entre os maiores sonhos do brasileiro está a compra da moradia, da casa própria. Qual a importância do corretor de imóveis para que um número cada vez maior de brasileiros conquiste o sonho da casa própria e assim também fortalecer o mercado imobiliário?

FERNANDO AMORIM WILLRICH : Morar essencialmente é uma necessidade básica do cidadão e o trabalho do corretor de imóveis é justamente contribuir para que as pessoas realizem o sonho da casa própria. O corretor e as imobiliárias são fundamentais nesse processo, nas duas pontas inclusive. São importantes na estruturação do produto, na viabilidade do empreendimento inclusive junto às construtoras porque são os corretores e corretoras que entendem o mercado imobiliário, as demandas daquela região, o que é mais interessante para viabilizar determinado produto em determinada região.

Essas informações são muito importantes para as construtoras, para que viabilizem produtos que de fato venda e atendam às necessidades das pessoas. O produto pre-

cisa ser adequado para o mercado. A pior situação para o mercado é o lançamento de um produto que fica encalhado. Normalmente esse produto foi mal pensado do ponto de vista mercadológico.

O corretor de imóveis tem um papel muito importante nesse processo e, na outra ponta, em realizar o sonho da moradia para as pessoas. Porque muitas vezes as pessoas não sabem que podem sim comprar o seu imóvel próprio e o corretor tem esse papel de mostrar que isso é possível, que cabe em seus orçamentos, que existem financiamentos habitacionais adequados com a renda.

Ele está ali para ajudar, seja para quem quer morar no seu imóvel próprio, seja também para o investidor que deseja viver do seu patrimônio ou investir em aluguéis. Para isso, ele precisa comprar um produto que seja rentável para o mercado. O corretor tem um papel muito importante em todas as áreas do desenvolvimento imobiliário. É uma atividade muito bonita e que nos deixa muito orgulhosos em poder contribuir com a sociedade dessa forma e também para mitigar um problema nacional que é o déficit habitacional.



Nessas 5 décadas , quais as principais vitórias e conquistas dos corretores de imóveis, das imobiliárias de Santa Catarina?

Eu diria que é justamente o reconhecimento da sociedade da importância do profissional. Hoje temos profissionais e empresas que são referências na sua área de atuação e mercado. Corretores de imóveis de alto nível e muito respeitados. O corretor de imóveis é visto como um profissional de primeira linha no mercado e que tem uma responsabilidade grande também. Aqueles que são competentes e se



Morar essencialmente é uma necessidade básica do cidadão e o trabalho do corretor de imóveis é justamente contribuir para que as pessoas realizem o sonho da casa própria.”

desenvolvem se tornam referência e são esses profissionais que estão sendo vistos e acompanhados pela sociedade.

Nesses 50 anos vimos o grande desenvolvimento das imobiliárias e, mais recentemente, esse reconhecimento individual do profissional corretor de imóveis. Isso se reflete na procura por inscrições para os cursos de corretores de imóveis aqui no nosso estado. Há inclusive profissionais de outras formações vindo para o nosso mercado. Temos advogados, arquitetos e até uma família de médicos aqui de Santa Cata-



“Temos que acreditar nas nossas cidades, no Estado e no desenvolvimento do nosso mercado que tem produtos maravilhosos.”

rina que são corretores de imóveis. Isso é muito positivo, porque agrega conhecimento, técnica e valor para esses profissionais.

Do ponto de vista do mercado imobiliário catarinense, como o CRECI analisa o seu desenvolvimento e a importância do corretor de imóveis ao longo dessas décadas?

Nós experimentamos, já de alguns anos, um mercado bastante pujante e aquecido em todo o estado de Santa Catarina. São vários fatores, mas há bastante tempo percebe-

mos uma migração interna do Brasil, muitas vezes de alta renda. Um exemplo, eu participei de entrega de um empreendimento em Balneário Camboriú e a assembleia foi virtual, porque a maioria dos adquirentes não é de Santa Catarina. O estado desperta o interesse imobiliário por conta das suas belezas naturais, do índice de desenvolvimento e, principalmente pela segurança. É isso que ouvimos das pessoas que buscam morar e investir aqui. Santa Catarina é visto como um estado muito seguro, onde se encontra qualidade de vida, a região litorânea-turística é

belíssima e isso se reflete no crescimento imobiliário que é bastante ímpar. Nisso se insere o corretor de imóveis, que é o profissional que dissemina essas informações positivas, inclusive nacionalmente.

Nesse contexto o corretor de imóveis está contribuindo com o aperfeiçoamento e crescimento de todas as áreas da cadeia imobiliária?

Sim, porque o corretor de imóveis gosta realmente de ter diferencial para vender. Ter um produto que tenha um argumento de venda e que isso seja importante para vender com agilidade, facilidade e atender plenamente o cliente. É importante que os empreendedores escutem as demandas daquilo que o mercado está trazendo através dos corretores de imóveis. Porque o mercado é muito dinâmico hoje.

Ao chegar nesses 50 anos, qual a abrangência do CRECI SC?

Praticamente no estado todo. Nós temos hoje em Santa Catarina. Hoje são 43 mil corretores, devendo chegar a 45 mil no início de 2024. É um crescimento significativo e é claro que a maioria dos profissionais está concentrada nas regiões metropolitanas,

mas hoje temos corretores em quase todos os municípios de Santa Catarina. Hoje o CRECI tem sete unidades. Além da sede em Florianópolis, temos delegacias em Joinville, Blumenau, Balneário Camboriú, Lages, Criciúma e Chapecó. São sete unidades com a finalidade de atendimento. Também lançamos um edital para alugar um imóvel em Itapema para receber uma nova delegacia do CRECI.

Quais as atribuições dessas delegacias?

São delegacias porque há uma delegação de atividades. É nesse aspecto: existe uma outorga de funções e de representação do CRECI. É uma unidade do Conselho naquele município, com a presença de um servidor e de um delegado para dar suporte de orientação, de fiscalização, credenciamento, mas principalmente para garantir uma presença física. Essa nomeação da figura do delegado não ocorre apenas nas cidades onde têm essas estruturas. Ela pode ocorrer em todas as cidades onde existem corretores de imóveis. Hoje contamos com cerca de 80 delegados nomeados por todo o nosso estado.

São representantes com os quais o Conselho se relaciona, temos reuniões periódicas para orientar sobre qual a nossa forma de atuação e dar suporte para que eles sejam a nossa autoridade naquela cidade. Porque é ele que conhece o desenvolvimento urbano do seu município. É ele que vive a realidade, as demandas e os problemas do seu mercado na sua cidade. Esse profissional tem o respaldo para falar pelo mercado, pelo Conselho e pelos 43 mil corretores de imóveis do nosso Estado.

O mercado das imobiliárias e dos corretores têm absorvido muitas mulheres nessas últimas décadas. Como o Conselho está percebendo a contribuição dessas profissionais para o desenvolvimento desse mercado?

Sempre entendemos que o tema da inclusão da mulher no mercado, da valorização e da igualdade é transversal. Isso é muito mais um entendimento do que uma ação em particular. Essa é uma primeira questão a ser colocada: o tema é transversal e parte do ser do que somente fazer. Ainda não

chega aos 40% a porcentagem de corretoras de imóveis inscritas.

Mas não é que ter a metade de mulheres seja uma obrigação. O que buscamos é criar e garantir o ambiente com possibilidades e condições onde a mulher se sinta bem para atuar no mercado, para trabalhar e se sinta valorizada. Portanto, trata-se de um tema que tem que permear todas as nossas ações e demandas.

Nesse ano realizamos um evento em Balneário Camboriú como uma especialista em mentoria para mulheres que estão se desenvolvendo profissionalmente e conseguimos reunir mais de 600 corretoras de imóveis. Isso é uma construção, uma mudança de cultura e praticamente de geração. É preciso deixar claro também que viramos essa chave, que aqui no CRECI também é outra geração que está a frente. Então, essa valorização a mulher enquanto corretora de imóveis e empreendedora e parte de um entendimento de que somos todos profissionais, que precisam ser respeitados e ter condições iguais de atuar no seu mercado e em sociedade.



Qual o impacto do digital e de ferramentas tecnológicas no mercado imobiliário?

A tecnologia permeia a nossa vida como um todo. Há 12 anos eu estive na NRF, então a maior feira de varejo do mundo, em Nova York, e o smartphone estava surgindo. A ideia corrente durante todo o evento era de que “se a sua empresa não migrou para cá (smartphone) ela estará fadada a sumir”. Já previam o que aconteceria hoje. É a nossa realidade e naturalmente os profissionais e as empresas foram se atualizam e



Temos uma reforma tributária aí na frente que vai impactar o mercado imobiliário com certeza, por que impacta as áreas de serviço, de incorporação e a comercialização.”

adotando as novas tecnologias para o seu dia a dia.

Eu vejo que a tecnologia não substitui 100% o trabalho do profissional, o trabalho do corretor, o relacionamento pessoal tão importante, a confiança. A compra do imóvel não é uma decisão trivial. Você precisa ter confiança e certeza naquilo que você está fazendo. Nisso, o trabalho do ser humano é imprescindível.

Estar mobile, ter o seu site, se valer da tecnologia de visita digital, são ferramenta fabulosas que ajudam o mercado imobiliário a



A fiscalização precisa ser, primeiro, um trabalho de relacionamento com o profissional, de orientação e isso tem funcionado muito bem.”

entregar experiências mais completas. Elas dão suporte, mas não vão substituir o profissional na sua integralidade. A tecnologia pode agregar performance, ajudar a reduzir custos, manter você sempre conectado com o ambiente digital, ter uma assinatura eletrônica para contratos, enfim. São ferramentas que vão ajudar o profissional, mas isso não vai construir um prédio. Alguém vai ter que olhar nos olhos da outra pessoa e confiar. O corretor é essa pessoa com o feeling para entender as necessidades do cliente

e encontrar oferecer a opção mais adequada.

Eu defendo que o CRECI seja um hub para ligar essas pontas. Não podemos olhar as tecnologias, as novas ferramentas e a inovação com preconceitos e até desdém. Enquanto profissionais, precisamos estar atentos para o mercado, sua evolução e as tecnologias que surgem. É desse sentido que eu penso que o CRECI precisa ser um hub para produzir inovação, mas com uma curadoria para entregar o melhor conteúdo para

o corretor de imóveis e mantê-lo atualizado e interessado sobre as novas possibilidades.

O combate ao exercício ilegal da profissão de corretor sempre foi uma preocupação dos CRECI em todo o país. Em Santa Catarina o Conselho adotou um modelo de fiscalização e orientação. Quais os resultados dessa prática aqui?

Esse foi um dos primeiros temas que ouvimos muito assim que assumimos o Conselho e demos início a nossa estruturação, sobre a insatisfação ao mindset punitivo da fiscalização. Nós percebemos que esse não era o caminho. A fiscalização tem atuar como a voz, os ouvidos e a porta de entrada do Conselho para que o profissional se relacione com a entidade. Os fiscais estão pelo estado, lidando com o dia a dia das imobiliárias. Você pode ter certeza de que todo fiscal nosso fala diariamente com mais corretores do que o presidente. Esse pessoal é a nossa cara, a nossa voz.

A fiscalização precisa ser, primeiro, um trabalho de relacionamento

com o profissional, de orientação e isso tem funcionado muito bem. É claro que há situações mais graves onde não é possível tolerar, como o exercício ilegal da profissão. Esse é um problema seriíssimo do nosso mercado. Há muitas pessoas se passando por corretor de imóveis, quando na verdade não é. Essa pessoa não se preparou, não fez o curso, não se inscreveu e sequer está credenciada. Isso é exercício ilegal da profissão e, portanto, é uma contravenção penal. Não dá para tolerar, principalmente dentro das imobiliárias. Isso é extremamente danoso para o nosso mercado.

Quem é flagrado atuando irregularmente terá que responder pela infração penal na Justiça. Isso vira um processo. Contraventor tem que ser punido e sair do mercado. Imagine para o profissional que estudou, se credenciou, atua de maneira legal, contribui para a sociedade e para o mercado e de repente vê caindo de paraquedas um sujeito sem qualquer qualificação e credenciamento se dizendo corretor e cuja atuação pode criar uma imagem ruim para aquele mercado como um todo.



Andar alto

CADA VEZ MAIS A MULHER OCUPA O SEU ESPAÇO NO PUJANTE MERCADO IMOBILIÁRIO CATARINENSE E BRASILEIRO PELA SUA DEDICAÇÃO E CAPACIDADE DE TRABALHO

Nos últimos 10 anos o número de mulheres que são empreendedoras na venda de imóveis, através de uma imobiliária própria ou como profissional autônoma, cresceu mais de 150%, revela levantamento feito pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI). O aumento da escolaridade, que inclui formação universitária, o acesso as novas tecnologias que facilitam e garantem maior eficiência ao trabalho e a possibilidade de melhores ganhos financeiros men-

sais, atraem a cada ano um número maior de mulheres para o mercado de intermediação de imóveis residenciais e comerciais.

Em Santa Catarina vem crescendo o número de corretoras de imóveis, chegando a 38% do total de credenciados ativos. Há solenidades de credenciamento onde praticamente metade dos novos credenciados são mulheres

A atual diretoria do CRECI SC proveu um recente encontro no Expocentro de Balneário Cambor-

riú que reuniu mais de 600 mulheres para ouvir a escritora e mentora Chai Carioni, autora do livro “Guerreiras dizem sim para si mesmo”, entre outros. Depois de seguir uma carreira no mercado financeiro, de caixa a executiva, Chai fez uma transição de vida e trabalho, para prestar consultoria, em especial para as mulheres. “Hoje a mulher precisa primeiro se conectar com ela mesma e depois também com as outras mulheres”, recomenda.

BONS EXEMPLOS

Muitas mulheres hoje já se inspiram em outras mulheres para ingressar no mercado imobiliário, como recomendou a mentora Chai Carioni. Bons exemplos não faltam.

Sandra Rogéria Martins Mostiack (CRECI/SC 8500-F) é 1ª Diretora-Tesoureira do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI/SC) e atua como corretora de imóveis há mais de 20 anos. Ex-bancária, Sandra afirma não medir esforços para conquistar cada vez mais, o reconhecimento e o respeito da profissão junto à sociedade. “A minha maior meta é fazer com que mais mulheres participem das entidades de defesa da categoria. Infelizmente ainda encontramos dificuldades em um campo com tantos homens em posição de liderança”, alega.

A diretora, no entanto, reconhece que houve evolução. “No início, nem se podia cogitar a ideia de uma mulher ser corretora de imóveis e, com o passar dos anos, as coisas foram mudando e fomos abrindo e conquistando nosso espaço no mercado”, argumenta.

Desde 2019, o CRECI conta com 14 mulheres em posição de lide-

rança, entre diretoras, conselheiras e delegadas regionais. Além disso, outras 51 trabalhadoras contribuem para a execução das funções do Conselho. “É muito importante a participação das mulheres em todos os setores, devemos nos unir sempre e ocupar mais espaço no mercado de trabalho, nas organizações, na política, nas universidades. Nosso valor está cada vez mais sendo reconhecido, mas isso precisa melhorar.”, define Shai Graeff, Diretora-adjunta de Comunicação e Assuntos da Mulher Corretora do CRECI/SC.

SERIEDADE E FLEXIBILIDADE

A Conselheira Suplente do CRECI/SC, Vanessa Giese, entrou para a carreira por influência da sogra. “Ela era corretora e estava tendo muito sucesso na atividade e me incentivou”, relembra. Atuando há quase 14 anos no mercado de agenciamento e venda de imóveis, ela fala dos desafios e aconselha quem está começando na profissão: “O início de carreira apresenta desafios para qualquer profissional. Acredito que o principal desafio para as mulheres corretoras

MULHERES NA CORRETAGEM NO BRASIL



ainda é dar conta da jornada tripla e lidar com o assédio”, avalia.

Para lidar com os desafios, Vanessa crê que é preciso ter postura. “A corretora precisa transmitir seriedade e credibilidade ao cliente, apresentando-se como uma profissional de confiança e segura das informações que oferece”, explica.

Já a delegada do CRECI/SC em Lages, Juliana M. de Oliveira optou pela carreira justamente por causa da flexibilidade que a profissão oferece. “Os horários flexíveis para poder cuidar dos filhos e o fato de eu fazer meu próprio salário foram os principais aspectos que definiram a minha escolha. Ser corretora de imóveis, antes de tudo, é ser uma

ótima gestora de tempo, precisa ter planejamento e organização para dar conta das demandas da casa, da vida, do trabalho etc.”, define.

Juliana acredita que essa sabedoria sobre a gestão do tempo é uma excelente qualidade para as profissionais. “Nunca se falou tanto sobre mudar, comprar ou trocar de imóveis. As pessoas foram obrigadas a ficar mais em suas residências. E eu, como corretora de imóveis, devo entender e orientar bem sobre este processo de adaptação aos novos tempos, pois os clientes estão dando prioridade para quem tem conhecimento aprofundado sobre o assunto, evitando desperdício de tempo e dinheiro”, pondera.

HISTÓRIA E FUTURO

Até 1958, o Artigo 37 da Lei 556/50 proibia mulheres de exercerem a profissão de corretora de imóveis e somente graças à revogação feita na Justiça, elas passaram a ter o direito de atuar no mercado imobiliário.

Em Santa Catarina, a primeira mulher registrada no CRECI/SC, sob o número 10F, foi Maria Cecília Andrade, em 1973. Além dela, Zali Lebarbenchon da Silveira também foi credenciada naquele ano.

De lá para cá esse cenário mudou. Somente em 2020 o CRECI/SC credenciou 1.047 corretoras, entre elas a portadora do CRECI 40.000-F, Carmen de Fátima Quintiliano. E em 2021, o ritmo de crescimento de profissionais mulheres é surpreendente: até metade de fevereiro, 127 corretoras foram credenciadas.

Entre essas novas corretoras está Ana Carolina Castro que escolheu a profissão após trabalhar com telemarketing em uma imobiliária. “Fazia o agendamento de clientes para os corretores, comecei a acompanhar o dia a dia do escritório e me apaixonei. Gosto de trabalhar dire-



tamente com pessoas, de conversar, de ter uma vida mais agitada, com direito a tudo o que a corretagem nos proporciona: autonomia, liberdade, fazer nosso próprio salário, expandir os horizontes de atuação, sem se limitar a uma cadeira de escritório e um computador para o resto da vida”, declara.

Ela também conta que logo após o credenciamento, já colocou as “mãos na massa”. “Estava com todo o plano de ação desenhado e que agora finalmente estou colocando em prática. Eu monto minha agenda da semana, com os meus compromissos fixos, academia, curso, igreja e ao longo de cada dia vou

Zali Lebarbenchon da Silva foi uma das primeiras mulheres com o registro no CRECI SC e ainda hoje está na ativa. Ela foi homenageada na Assembleia Legislativa estadual pelo deputado Carlos Humberto.

encaixando as reuniões, os atendimentos, as visitas aos clientes. Para nós corretoras autônomas, organização é fundamental”, comenta.

Sobre os principais desafios da profissão para as mulheres, Ana destaca que apesar do mercado majoritariamente masculino, as profissionais vêm se aventurando e conquistando o seu espaço. “Ainda existe um certo preconceito, mesmo que isso seja de forma indireta. Por exemplo, alguns clientes ainda confiam mais quando um homem está à frente de uma negociação do que uma corretora. Então temos que buscar sempre nos posicionar, com ética e profissionalismo. Acredito que é preciso tornar a profissão mais igualitária, mas por meio das nossas atitudes, com o objetivo de se tornar uma autoridade no mercado”, conclui.

Trajetória exemplar

DA CONVIVÊNCIA FAMILIAR AO PREPARO PROFISSIONAL ATÉ AS CONQUISTAS NO MERCADO IMOBILIÁRIO CATARINENSE, O JÁ LONGO CAMINHO TRAÇADO PELA CORRETORA VIVIANE MONDARDO



Viviane Guidi Mondardo tem uma trajetória exemplar de mulher empreendedora, corretora, intermediadora na compra e venda de imóveis em Santa Catarina. Natural de Criciúma, desde menina até hoje, aos 43 anos, vive o dia a dia do mercado imobiliário. Seu pai fundou a Duda Imóveis quando ela tinha só 4 anos. “Desde criança sempre tive paixão por prédios, construção civil e grandes centros urbanos”, conta.

Aos 17 anos Viviane foi morar em Porto Alegre para estudar e se formou em engenharia civil na UFRGS (Universidade Federal do Rio Grande do Sul). Ainda estudante trabalhou com construção civil e estrutu-

ra metálica. Ao terminar a faculdade foi para Boston (EUA) fazer uma especialização nessa área.

Em meados de 2002 percebeu que um número crescente de pessoas estava querendo investir na compra de imóveis no Brasil, especialmente em Criciúma e em Florianópolis. Ao retornar ao Brasil decidiu morar em Florianópolis e atuar no mercado imobiliário. “As oportunidades apareceram e percebemos que essas mesmas pessoas que investiam procuravam alguém de confiança para administrar a locação. Começamos a trabalhar com locação. Depois de 10 anos abrimos uma filial em Pa-

Ihoça. Atualmente a Duda Imóveis possui 9 filiais e eu sou responsável pela gestão de Florianópolis e Palhoça”, explica.

HOMOGENEIDADE

Viviane sabe que a engenharia civil e todo o mercado imobiliário são considerados setores predominantemente masculinos. Ela lembra que em 2013 foi convidada a fazer parte da diretoria do Secovi, na época praticamente era a única mulher nas reuniões. “Acredito que da mesma forma que há desafios, há também suas vantagens. E penso que se buscamos por igualdade, não podemos nos fazer diferentes. E talvez isso tenha conduzido a minha vivência em cenários dominados por homens. Nunca exigi igualdade porque nunca me senti diferente. Hoje sou membro do CRECI de SC e percebo que grandes mudanças aconteceram nos últimos anos. Existe uma preocupação maior na inserção de mulheres nesse tipo de gestão. É importante tanto para os homens quanto para as mulheres que haja essa homogeneidade nas instituições. A representatividade feminina é po-

sitiva principalmente para entendermos a complexidade, os vários tipos de pensamentos e de dores deste setor”, avalia.

Viviane acredita que somente se houver um maior engajamento dos homens nesse processo de integração com as mulheres é que serão diminuídas as desigualdades. “De qualquer forma, essas mudanças vêm acontecendo, o que possibilita a participação feminina nos mais variados setores e principalmente no mercado imobiliário, onde essa força motriz é essencial”, reforça

Com vivência e muita experiência no seu trabalho, Viviane acredita no potencial do mercado imobiliário em todo o país e, em especial, no estado de Santa Catarina. “Nosso estado apresenta ótimos índices de segurança, de desenvolvimento e infraestrutura o que atrai investidores e faz movimentar a economia. E se o valor do imóvel edificado aumenta consequentemente os aluguéis também se elevam trazendo uma rentabilidade melhor para os investidores. Temos um mercado pujante e em constante valorização”, pondera.



Nosso estado apresenta ótimos índices de segurança, de desenvolvimento e infraestrutura o que atrai investidores e faz movimentar a economia.”

Viviane Mondardo, corretora, Conselheira do CRECI-SC e dirigente da Duda Imóveis

Viviane ainda aponta que o Brasil tem no momento um déficit habitacional de 5 milhões e meio de residências e o crescimento populacional cada vez aumenta. Por isso, ela acredita que a demanda por imóveis também vai aumentar.

A dirigente da Duda Imóveis também observa que nos últimos anos o mercado imobiliário em todo o país ganhou uma injeção de tecnologia. “A locação, especificamente, se modificou nesses últimos anos o que não havia se modificado na última década.

Várias plataformas vieram para trazer celeridade e digitalização desse processo. Inteligência artificial, digitalização e robotização se tornaram ferramentas imprescindíveis para a realização de qualquer negócio. Por isso quando falamos de mercado imobiliário hoje é principalmente de gestão e empreendedorismo nessa área. Precisamos estar atentos a tudo que serve de impulsionamento para oferecermos sempre o melhor e o que há de tendência aos nossos clientes”, conclui.

Primeiro orientar

O CRECI-SC PROMOVE UMA MUDANÇA RADICAL AO IMPLEMENTAR UMA NOVA CULTURA DE FISCALIZAÇÃO DA ATIVIDADE DOS CORRETORES DE IMÓVEIS E OS RESULTADOS POSITIVOS JÁ SÃO PERCEPTÍVEIS

Com o propósito de aprimorar o controle e a orientação no mercado imobiliário, o CRECI-SC tomou medidas decisivas para otimizar a sua fiscalização. Uma das ações de destaque foi o aumento do número de fiscais, passando de 9 para 14, logo no início na atual gestão. No entanto, a verdadeira revolução reside na adoção da "fiscalização orientadora". Essa abordagem inovadora transcende o escopo punitivo tradicional, buscando, primordialmente, o ajuste de conduta e a conscientização dos profissionais. Para reforçar essa "fiscalização orientadora", o CRECI /SC divulgou

uma ampla campanha de mídia em veículos de comunicação nas diferentes regiões catarinense.

O caminho proposto é de uma mudança de mentalidade da fiscalização. Agora os fiscais atuam como intermediários entre o Conselho e os corretores, estabelecendo uma relação de parceria e orientação. Os fiscais passaram a ser a voz e a presença do Conselho no cotidiano das imobiliárias, interagindo diariamente com os profissionais. Essa nova abordagem, que pode ser qualificada como humanizada, tem se mostrado altamente eficaz na melhoria das práticas do mercado.



PROMOÇÃO DA ÉTICA

Uma das principais preocupações do CRECI-SC é o combate incisivo ao exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis. Essa questão, para a gestão atual, é vital para garantir a integridade do mercado.

Por isso que a fiscalização orientadora busca corrigir condutas menos graves por meio de orientação e prazos para adequações. Já situações de exercício ilegal não podem ser toleradas. Isso é uma contravenção penal, portanto, com consequências judiciais para quem se arrisca em atuar ilegalmente, seja o indivíduo e até a imobiliária.

RESULTADOS POSITIVOS

A abordagem inovadora do CRECI-SC está colhendo frutos significativos. Os relatórios de visitas dos fiscais apontam que no primeiro semestre de 2023 as Notificações, dando prazo para corrigir infrações leves, praticamente dobraram. Ao mesmo tempo, os registros de autos de infração, experimentaram uma notável redução. Esse enfoque reflete um progresso tangível na produtividade e na eficiência do mercado imobiliário catarinense, fortalecendo o papel do



CRECI-SC como agente regulador e protetor dos interesses de todos os envolvidos. Nesse sentido, o CRECI-SC está transformando o mercado imobiliário de Santa Catarina.

A abordagem da "fiscalização orientadora" demonstra que a colaboração, a orientação e a qualificação são elementos essenciais para um mercado próspero e ético. A atuação do conselho não se limita a punições, mas busca efetivamente moldar uma cultura de conformidade, transparência e excelência.

À medida que essa abordagem inovadora se consolida, o mercado imobiliário de Santa Catarina se posiciona como um modelo a ser seguido, com a segurança nas negociações imobiliárias entre os profissionais e consumidores. “O que nos deixa muito satisfeitos é que o resultado desta ação é consequência do diálogo franco com os profissionais”, avalia o Assessor da Presidência do CRECI SC, Alcides Andrade.

Uma marca histórica alcançada pelo Conselho em 2022 foi que o número de pessoas físicas atuadas sem CRECI por exercício ilegal da profissão superou o número de corretores e imobiliárias atuados. Foram 1.523

peças flagradas exercendo ilegalmente a profissão, muitas enviadas para o Ministério Público e respondendo a processos no Poder Judiciário e 941 corretores e imobiliárias. Ou seja, o CRECI-SC autuou 62% das pessoas a mais por exercício ilegal do que corretores credenciados.

Ele lembra que antes do início da atual gestão do Conselho, os corretores trouxeram essa insatisfação com o 'mindset' punitivo e a necessidade de reestruturação no sistema de fiscalização dos corretores. "Criamos o que chamamos de fiscalização orientadora, que ao invés de privilegiar a punição, dá ênfase ao ajuste de conduta, para que o profissional atue corretamente. Isso beneficia tanto o corretor de imóveis, quanto a sociedade, que tem um serviço de melhor qualidade. E vejam como essa nova postura positiva já trouxe excelentes resultados. Como consequência da fiscalização orientadora, o CRECI/SC melhorou a produtividade do setor em 43,85% em 2022, com significativa diminuição no número de autos de infrações", complementa o superintendente.

ESTÍMULO À FORMALIZAÇÃO

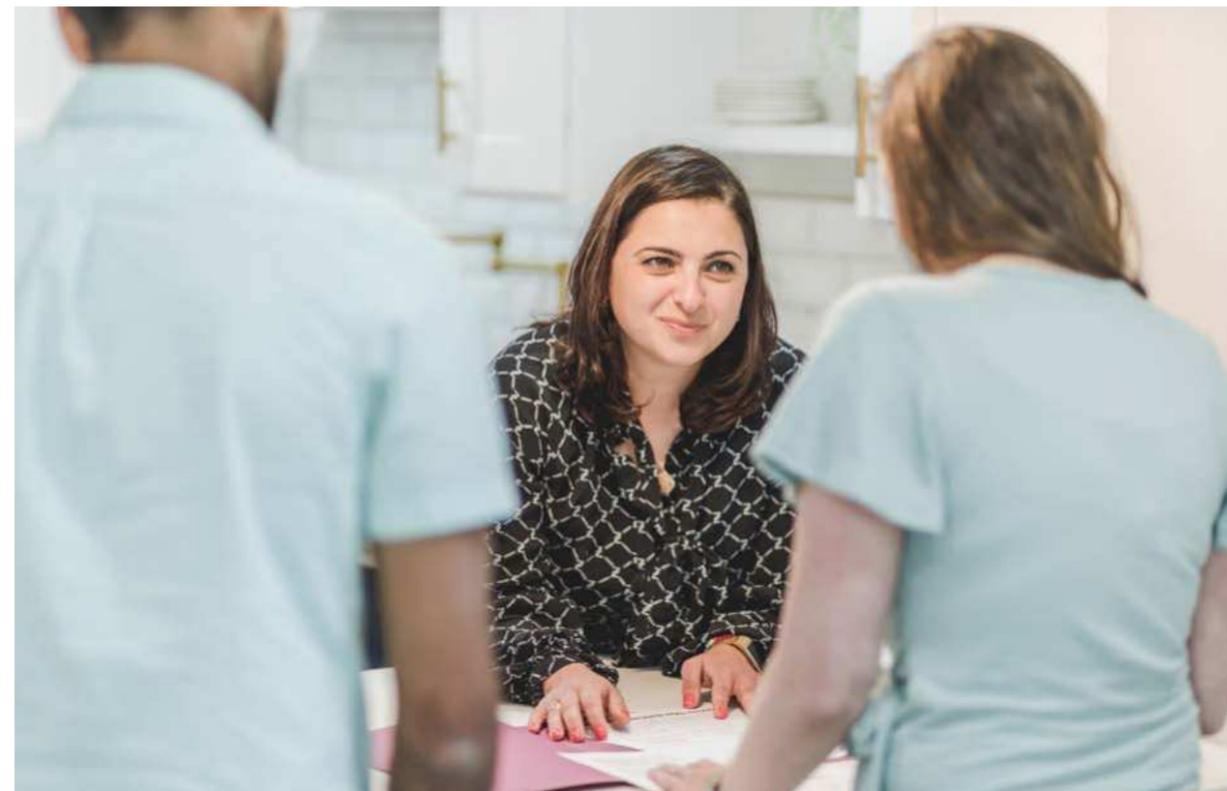
Ao priorizar a orientação e a qualifi-

cação, o Conselho promove um ambiente mais saudável e ético para os profissionais do mercado imobiliário. Um auto de infração pode resultar em processos disciplinares demorados e prejudiciais tanto para os profissionais quanto para o Conselho, que precisa movimentar toda uma máquina para julgar infrações leves, que não lesam a sociedade. Por isso é que a entidade optou por um caminho que valoriza a aprendizagem, a conformidade e a correção de condutas.

Com essa nova mentalidade, o CRECI-SC não apenas fortalece a integridade do mercado imobiliário, mas também incentiva o desenvolvimento profissional contínuo e a elevação dos padrões de qualidade. A atuação do conselho tem se mostrado um exemplo inspirador para outros estados, ressaltando a importância da colaboração entre profissionais, entidades reguladoras e órgãos governamentais para o crescimento sustentável e ético de setores essenciais da economia.

AMBIENTE DIGITAL

Um diagnóstico minucioso realizado pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Santa



Catarina (CRECI-SC) lançou luz sobre a extensão do desafio apresentado pelo exercício ilegal da atividade de corretores de imóveis no ambiente digital. Os resultados revelaram um cenário marcado por uma enxurrada de anúncios suspeitos, evidenciando a necessidade urgente de ações eficazes para regulamentar esse cenário virtual em constante expansão.

Especificamente, a análise do CRECI-SC focalizou sua atenção nas redes sociais e portais comerciais, revelando dados impressionantes. Em

junho de 2023, foram identificados 165.000 anúncios de imóveis em Santa Catarina. Esses números impressionantes não apenas ilustram a extensão da presença de anúncios imobiliários no ambiente digital, mas também destacam o desafio de fiscalizar essa vasta quantidade de postagens, muitas das quais se revelam irregulares e conduzidas por profissionais não autorizados.

O CRECI-SC reconhece a complexidade dessa tarefa e está adotando uma abordagem inovadora para enfrentá-la. Consciente de que a mera



Como funciona a fiscalização

A fiscalização como está sendo feita no momento pelo CRECI/SC garante a integridade e a ética no exercício da profissão de Corretor de Imóveis. Veja o passo a passo dessa fiscalização:

1 BASE LEGAL

O Conselho Federal e os Conselhos Regionais, como autarquias vinculadas ao Ministério do Trabalho, são encarregados de disciplinar e fiscalizar a atividade dos Corretores de Imóveis. Os Conselhos Regionais, incluindo o CRECI-SC, têm a missão de supervisionar o exercício profissional em sua jurisdição.

2 ATUAÇÃO DO ÓRGÃO

A atividade fiscalizadora é conduzida pela Coordenadoria de Fiscalização do CRECI-SC. Os Agentes de Fiscalização são responsáveis por verificar irregularidades e infrações às normas da profissão. Ao identificar essas situações, eles elaboram o Auto de Constatação, acompanhado do Auto de Infração ou da Notificação, conforme apropriado.

3 EXERCÍCIO ILEGAL

Para denunciar o exercício ilegal da profissão, seja por pessoa física ou jurídica, você pode encaminhar sua denúncia para o e-mail: denuncia@creci-sc.gov.br. É fundamental fornecer informações detalhadas e, se possível, evidências como fotos, prints, gravações ou e-mails que fundamentem a denúncia.

4 CONTRA CORRETORES

Se sua denúncia é dirigida a um Corretor de Imóveis ou empresa devidamente inscritos no CRECI/SC, o processo requer protocolo físico. Preencha um formulário próprio, disponível no site do CRECI-SC, e providencie todas as provas que sustentem sua denúncia, como fotos, prints, gravações, e-mails, entre outros.

5 PROTOCOLO DE DENÚNCIA

Entregue o formulário de denúncia preenchido e assinado, juntamente com as evidências, na sede do CRECI-SC ou em suas Delegacias Regionais. Esse passo é crucial para dar encaminhamento formal à sua denúncia e iniciar o processo de investigação.

A atuação do CRECI-SC na fiscalização do mercado imobiliário, especialmente no ambiente digital, é essencial para a manutenção da integridade e da confiança nesse setor.

A colaboração da comunidade é de fundamental importância, seja por meio de denúncias ou do cumprimento das regras e regulamentos que garantem um mercado justo e transparente para todos.

Para mais informações acesse o site creci-sc.gov.br

expansão de sua equipe de fiscais não seria suficiente para abarcar a magnitude desse cenário, o conselho iniciou testes com uma ferramenta tecnológica promissora. O objetivo é utilizar a tecnologia para otimizar e aprimorar a eficiência da fiscalização de anúncios digitais irregulares.

Embora os detalhes específicos dessa ferramenta ainda estejam por vir, o CRECI-SC sinaliza sua determinação em abraçar a tecnologia como aliada nesse esforço contínuo de manter a integridade do mercado imobiliário. O potencial desse recurso inovador é promissor, prometendo revolucionar a forma como o conselho enfrenta o exercício ilegal de corretores de imóveis no ambiente digital.

As iniciativas do CRECI-SC para aprimorar sua fiscalização digital revelam um compromisso sólido em se adaptar aos desafios em evolução do mercado imobiliário. À medida que a era digital continua a moldar a maneira como as transações imobiliárias são conduzidas, o CRECI-SC se destaca como um pioneiro na busca de soluções para regular e proteger esse novo cenário virtual.

Em permanente contato

Para o conselheiro e empresário Marcelo Brognoli, a atual gestão do CRECI vem cumprindo com determinação e assertividade, em busca de atender as inúmeras demandas dos profissionais corretores de imóveis, além de cumprir com suas obrigações legais de "credenciamento" e "fiscalização" das atividades imobiliárias com atuação de corretores.

Ele destaca que os profissionais corretores foram ouvidos em inúmeros encontros presenciais que aconteceram em todo o estado de Santa Catarina. "Atualmente, a diretoria mantém estes canais abertos, além dos canais digitais do Conselho e da rede de delegados e representantes, espalhados pelo Estado e que estão em permanente contato com os profissionais no Mercado, ouvindo, atendendo e trazendo à Diretoria, as demandas a serem trabalhadas", explica Brognoli.

O corretor de imóveis é um profissional que atende a segunda necessidade básica do ser humano, depois da alimentação, que é a moradia. É

disso que decorre, avalia Brognoli, a importante participação do profissional nesse contexto social, ao atender ao sonho da casa própria, através da venda ou da locação de um imóvel. Inúmeras vezes, a compra de um imóvel, é a única negociação de uma família e o corretor tem aí, a responsabilidade de gerir essa transação com zelo e transparência.

"A sociedade e a economia estão em permanente evolução e nos tempos atuais, as tecnologias digitais vêm transformando o nosso modo de fazer as coisas, de interagir, de viver e o profissional corretor de imóveis, precisa manter-se atualizado para atender cada vez mais e melhor as necessidades de seus clientes", explica o empresário ao defender que a valorização deste profissional, passa exatamente por este caminho, a constante atualização de conhecimentos, das tecnologias, das legislações, das novas e das tradicionais técnicas de comunicação, um recurso considerado insubstituível.



**Marcelo Brognoli,
Imobiliária Brognoli.
O corretor de imóvel,
depois da alimentação,
atende a segunda
necessidade básica
do ser humano que é
ter a moradia própria.**

A busca pela inovação

O dinâmico cenário do mercado imobiliário está sempre em evolução e o CRECI-SC acompanha essa transformação de maneira ativa. A atual gestão, que iniciou em 2022 e vai até 2024, tem empreendido esforços significativos para aprimorar suas práticas de atuação, priorizando a orientação e o apoio ao mercado. A busca por modernização, inovação e proximidade é constante e evidente, observa Diretor de Delegados Gabriel Carrara, que também é o Diretor Tesoureiro do Conselho. “Implementamos cada vez mais ferramentas tecnológicas voltadas não somente para a comunicação, mas também para a fiscalização digital, já que é crescente a relevância das interações online nos dias de hoje”, afirma. Gabriel Carrara também reforça que a presença local, por meio de delegados que representam o CRECI nos municípios, é marca desta gestão. Os delegados são corretores voluntários que também atuam na orientação aos corretores localmente. “Nesse sentido,

o CRECI-SC almeja ser um agente facilitador para os profissionais do setor, reconhecendo que o atendimento ao público e a disseminação de informações ocorrem cada vez mais por meio digital, mas também valoriza o contato pessoal por meio dos delegados”. Até o final de 2023, serão em torno de cem corretores de imóveis atuando voluntariamente como delegados em todas as regiões de Santa Catarina. Para concretizar essa visão, diversas estratégias têm sido implementadas. Campanhas de conscientização junto ao público têm sido conduzidas, com o objetivo de promover um entendimento mútuo entre os profissionais e a sociedade. O compromisso com a capacitação profissional também se reflete na oferta de cursos gratuitos, buscando elevar constantemente a qualificação dos corretores de imóveis. A presença ativa nas principais redes sociais amplia o alcance e engajamento de todos os corretores nas diferentes regiões catarinense.



Gabriel Carrara, corretor e diretor dos delegados do CRECI SC

Implementamos cada vez mais ferramentas tecnológicas voltadas para a fiscalização eletrônica, já que é crescente a relevância das interações online

Cursos essenciais

DE CONHECIMENTO FINANCEIRO ATÉ DE FOTOGRAFIA E ORATÓRIA, OS CORRETORES PODEM FAZER CURSOS GRATUITOS E À DISTÂNCIA OFERECIDOS PELO CRECI/SC

Em um mercado cada vez mais competitivo e qualificado, aperfeiçoar os conhecimentos é fundamental para melhorar o desempenho profissional dos corretores e corretoras de imóveis. Por isso, o programa educacional UNICRECI/SC, do CRECI/SC, oferece diversos cursos gratuitos à distância, com professores especialistas. Em 2022, as corretoras e corre-

tores qualificados gratuitamente nos cursos de EAD do CRECI SC chegaram a 2 mil. E em 2023 a meta é alcançar a marca de 6 mil profissionais atendidos.

Veja os detalhes de cada curso. As inscrições são feitas todas as segundas-feiras neste link. <https://moodle.creci.org.br/regionais/CRECISC/>

Hp 12

A HP 12C é uma ferramenta muito útil para corretores de imóveis, especialmente aqueles que trabalham com financiamento imobiliário e investimentos imobiliários.

Além disso, ajuda a calcular o ROI de um investimento imobiliário e a analisar o fluxo de caixa de um investimento imobiliário ao

longo do tempo. Também é usada para calcular comissões em transações imobiliárias e muito mais.

Documentação Imobiliária

Conheça os tipos de documentos necessários para transações imobiliárias, como contratos de compra e venda, escrituras, certidões,

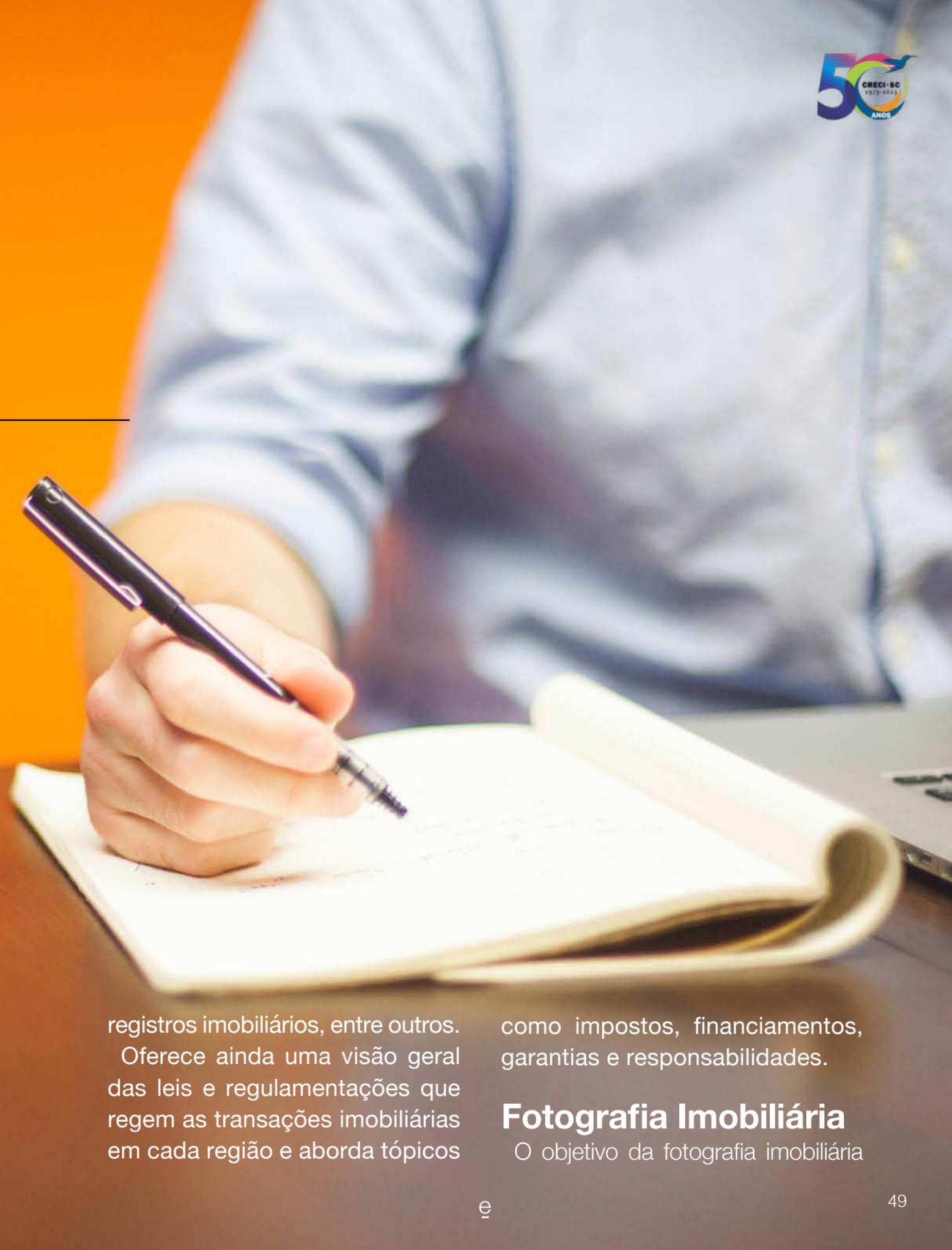
registros imobiliários, entre outros.

Oferece ainda uma visão geral das leis e regulamentações que regem as transações imobiliárias em cada região e aborda tópicos

como impostos, financiamentos, garantias e responsabilidades.

Fotografia Imobiliária

O objetivo da fotografia imobiliária



FORMAÇÃO PROFISSIONAL

é apresentar a propriedade da maneira mais atraente possível para potenciais compradores ou locatários.

O curso abrange técnicas de iluminação, composição, edição de fotos, uso de equipamentos, técnicas de apresentação visual. Os alunos também aprendem sobre técnicas para fotografar diferentes tipos de propriedades, como casas, apartamentos e edifícios comerciais. Além disso, inclui informações sobre marketing e publicidade, como criar apresentações visuais atraentes, apresentações em slideshows e técnicas de apresentação online.

Interferência Estatística

O conhecimento em Inferência Estatística permite que o corretor de imóveis se comunique de forma mais clara e objetiva com seus clientes, explicando os dados de mercado e as estimativas de valores de forma mais embasada e fundamentada em dados.

Através do aprendizado sobre estimação de parâmetros e intervalos de confiança, o corretor de imóveis poderá estimar com mais precisão o valor de um imóvel e identificar ten-



dências e padrões nos dados. Com isso, entenderá melhor o mercado imobiliário e, conseqüentemente, tomar decisões mais embasadas, levando em conta os dados coletados e a análise estatística feita.

Locação e Administração de Imóveis

Os participantes aprendem como avaliar o valor de um imóvel, estabelecer aluguel justo e atrativo, selecionar inquilinos qualificados, gerenciar pagamentos de aluguel e lidar com a resolução de problemas, como inadimplência e reparos de emergência.

O curso prepara o profissional para administrar propriedades de aluguel de forma eficaz e eficiente, garantin-

do que os proprietários tenham um investimento valioso e rentável e os inquilinos tenham um local seguro e agradável para morar.

Lucro Imobiliário

Fundamental para compreender melhor as diferentes técnicas de avaliação de propriedades, permitindo ao corretor de imóveis identificar o verdadeiro valor de uma propriedade, entender melhor o mercado, identificar oportunidades de investimento, avaliar propriedades de forma mais precisa e ampliar sua rede de contatos.

Perito Judicial

Capacita os profissionais a atuarem como peritos em processos judiciais

que envolvam questões imobiliárias. O curso aborda temas como a legislação aplicável, técnicas de avaliação de imóveis, metodologias de avaliação, avaliação de imóveis urbanos e rurais, elaboração de laudos periciais, entre outros.

Prevenção à Lavagem de Dinheiro

Fornecer conhecimento e ferramentas para identificar e prevenir atividades ilícitas relacionadas à compra e venda de imóveis. O curso ajudará corretores de imóveis a estarem aptos a atuar de forma mais segura e consciente no mercado imobiliário, evitando envolvimento em atividades ilícitas e contribuindo para a prevenção da lavagem de dinheiro.

Oratória

Aprimora os fundamentos da oratória e aborda a importância da comunicação efetiva para a profissão de corretor de imóveis, a fim de que possa apresentar de forma clara e persuasiva os imóveis que oferece aos clientes. Muito benéfico para aqueles que buscam aprimorar suas habilidades de comunicação e se destacar no mercado imobiliário.

FORMAÇÃO PROFISSIONAL



VANIA N. DEMESSIANO
Corretora de Imóveis.
Balneário Camboriú, SC
(CRECI 14.958)

“Como corretora de imóveis parabeno os 50 anos do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Santa Catarina (Creci-SC). A atual gestão do Presidente Fernando Amorim Willrich, está fazendo um ótimo trabalho juntamente com sua equipe.

Destaco o evento organizado para as mulheres corretoras de Imóveis. A valorização profissional certamente fez a diferença, trouxe muito conhecimento e capacitação.

Acredito que a entidade está visando um futuro para que a categoria esteja cada vez mais preparada para atuar na área”.



GRASIELI CRISTINA MACHADO CARVALHO
Conselheira efetiva
(CRECI 19612)

“O CECI Santa Catarina vem fazendo um excelente trabalho junto aos corretores de imóveis. O ponto número um é que o CRECI SC está cada vez mais próximo ao corretor, inclusive a própria presidência, que vai aos municípios, conversar e ouvir os profissionais. Mas o ponto a ser destacado nesta gestão são os treinamentos, capacitando cada vez mais o corretor. Hoje o corretor não á apenas um associado do CRECI. Ele é um profissional valorizado, que pode cada vez mais ser aperfeiçoar no mercado e isso tudo traz benefícios para a sociedade. Essa é a ideia do CRECI em Santa Catarina.”

Potencialize sua gestão com inteligência

Tenha à sua disposição dados e indicadores necessários para tomar decisões fundamentais de maneira descomplicada e totalmente customizável.

Conheça os painéis temáticos do Ambiente de Inteligência FEPESE.

inteligencia.fepese.org.br

 FEPESE

Olho local

O CRECI/SC CONTA HOJE COM 7 DELEGACIAS REGIONAIS, EM CIDADES ESTRATÉGICAS: FLORIANÓPOLIS, BALNEÁRIO CAMBORIÚ, BLUMENAU, CHAPECÓ, LAGES, CRICIÚMA E JOINVILLE

Com um contingente que ultrapassa os 43 mil corretores de imóveis inscritos em Santa Catarina, o Conselho Regional dos Corretores de Imóveis de Santa Catarina (CRECI-SC) adota uma estratégia inovadora para proporcionar o melhor suporte a esses profissionais e promover um diálogo próximo, produtivo. O CRECI-SC estabeleceu suas Delegacias Regionais, atualmente distribuídas em sete polos estratégicos: Florianópolis (sede), Balneário Camboriú, Blumenau, Chapecó, Lages, Criciúma e Joinville.

Além dessas estruturas físicas, o Conselho conta com um grupo de quase 1000 delegados que atuam como delegados voluntá-

rios, representando o CRECI-SC nos municípios em todo o estado. As delegacias operam com base em atribuições delegadas, diferentemente de ações punitivas ou de polícia. Elas detêm a autorização para funções e representação do CRECI. As Delegacias Regionais funcionam como unidades do Conselho em cada município, contando com a presença de um servidor e um delegado. Essa atuação visa a oferecer suporte em orientação, fiscalização, credenciamento e, acima de tudo, garantir uma presença física constante. Até o início de 2024 está prevista a instalação da Delegacia de Itapema.

Vale ressaltar que a nomeação do delegado não se restringe apenas às cidades que abrigam essas estruturas. Ela pode ser realizada em qualquer cidade onde existam corretores de imóveis. "Atualmente, temos delegados nomeados em todo o estado. Eles são representantes com os quais o Conselho mantém uma relação próxima, realizando reuniões periódicas para orientar sobre nossa abordagem e oferecer suporte, de forma que eles se tornem a autoridade do CRECI naquela cidade", explica o Superintendente, Daniel Cobra.

A figura do delegado desempenha um papel crucial, ressalta Daniel Cobra, pois esses profissionais estão

profundamente conectados com o desenvolvimento urbano de suas cidades. "Eles vivenciam a realidade regional, compreendem as demandas e desafios do mercado local. Como profissionais respaldados, eles representam o mercado, o Conselho e os mais de 43 mil corretores de imóveis em todo o Estado", reforça.

Cobra também considera que a implementação das Delegacias Regionais marca um passo significativo na consolidação de uma presença ativa do CRECI-SC em cada região de Santa Catarina, fortalecendo o vínculo com os corretores de imóveis e garantindo um ambiente de suporte, orientação e colaboração mútua.

EXPERIÊNCIA E TRABALHO

Os delegados são o elo de ligação do CRECI com os corretores de imóveis nas diferentes regiões catarinenses. Veja alguns depoimentos desses profissionais e a importância que exercem nesse mercado.



RAQUEL BRANCO
Delegada-Adjunta de Lages
(CRECI-SC 30611)

“A atual gestão do CRECI/SC, entre tantas ações promovidas, tais como estreitamento do relacionamento corretor/CRECI, menos atuação e mais notificação, ou seja, uma fiscalização mais voltada à orientação do corretor, mudando a imagem do fiscal, que era visto apenas por aplicar multas, se houvesse alguma irregularidade.

Os cursos gratuitos de aperfeiçoamento profissional, tem contribuído para o crescimento do corretor através do conhecimento adquirido através dos cursos oferecidos. As live semanais tem trazido temas atuais com foco na necessidade do corretor”



MARLOS CAMPREGHER
Delegado Regional do Planalto
Serrano (CRECI-SC 6576F)

“A profissão de corretor de imóveis tem crescido significativamente ao longo das décadas. O CRECI-SC tem acompanhado esse crescimento de perto e se adapta estrategicamente para apoiar a classe, certificando e fiscalizando imobiliárias e corretores para oferecerem serviços cada vez melhores. Como delegado na região em que atuo, sempre orientamos a trabalhar dentro das normas. Hoje, temos encontros, reuniões, cursos e muita informação. Vamos valorizar nossa classe com um Conselho ativo.”



NELSON SOUZA
Delegado em Garopaba
(CRECI-SC 37505)

“Dentre as minhas atribuições como delegado do CRECI, destaco a realização de palestras educativas, com foco na ética profissional... E tudo isso só é possível porque estamos alinhados com um conselho que compreende e valoriza nossos princípios. Um exemplo disso é o sucesso da campanha 'SEM CRECI, DIGA NÃO', que busca valorizar o trabalho do corretor de imóveis e orientar a sociedade sobre a prevenção de golpes e atividades ilegais durante as negociações realizadas por pessoas inescrupulosas.”



PATRICK MANTEUFFEL ALVES DA SILVA
Delegado Regional em Joinville (CRECI 13802)

“É uma grande honra para mim representar o CRECI-SC na região de Joinville, especialmente neste ano em que nosso conselho completa 50 anos. Como entidade reguladora e fiscalizadora da atividade dos corretores de imóveis, representado pelas nossas delegacias regionais, temos evoluído a cada ano na fiscalização do exercício ilegal da profissão e na punição daqueles que trabalham de maneira antiética. Como delegado, acredito que além da fiscalização, é fundamental fomentar ações educativas, de orientação e conscientização sobre a atividade de corretagem, visando melhorar a atuação dos profissionais inscritos.”

Clube de vantagens

JÁ COMEÇOU COM UM PLANO DE SAÚDE MAS OUTROS BENEFÍCIOS VEM PELA FRENTE PARA ATENDER OS CORRETORES DE IMÓVEIS DE TODO O ESTADO



Com o intuito de promover o bem-estar dos seus profissionais do mercado imobiliário e suas famílias, o Conselho Regional dos Corretores de Imóveis de Santa Catarina (CRECI-SC) lançou mais uma iniciativa inovadora: o "Clube de Benefícios". Essa iniciativa é uma resposta a uma demanda identificada durante interações extensivas rea-

lizadas nos municípios do Estado. A fase inaugural desse programa foi inaugurada em maio, marcando um marco significativo no compromisso contínuo do CRECI-SC com seus membros. Liderando esse esforço está a parceria com o Plano de Saúde da Unimed, intermediado pela renomada administradora Benevix. Esse plano de saúde, co-

nhecido por seus preços competitivos, é apenas o começo. Outros planos estão em andamento para diversificar a gama de benefícios, abrangendo não apenas a saúde, mas também uma variedade de descontos em empresas locais, um programa de cashback e uma série de vantagens que abrangem diversos setores.

"Isso representa mais um compromisso cumprido pelo CRECI-SC, observa o corretor e proprietário da Wolf Negócios Imobiliário, Rodrigo Wolf. Para ele, esses serviços prestados pelo Conselho é uma retribuição aos dedicados corretores de imóveis, compensando suas contribuições anuais", ressalta.

BENEFÍCIOS

Rodrigo Wolf destaca ainda a abordagem abrangente do Clube de Benefícios, com o objetivo de oferecer serviços nas áreas de saúde, educação, transporte, lazer e muito mais, com condições especiais e descontos atrativos. “Podemos contar sempre com o CRECI SC que está comprometido com a capacitação profissional, atuação ética no mercado e prestar uma série de benefícios e apoio aos corretores de todo o Estado”.

Com 16 anos no mercado, a Wolf conta com uma equipe de experientes corretores que atuam em avaliações, correspondente imobiliário, compra e venda de imóveis.

BEM-ESTAR

O Clube de Benefícios é a materialização das celebrações do quinquagésimo aniversário do CRECI-SC, solidificando ainda mais parcerias que priorizam distintamente o bem-estar dos corretores de imóveis. Esses benefícios são exclusivo para membros ativos do Conselho e seus familiares e funcionários.

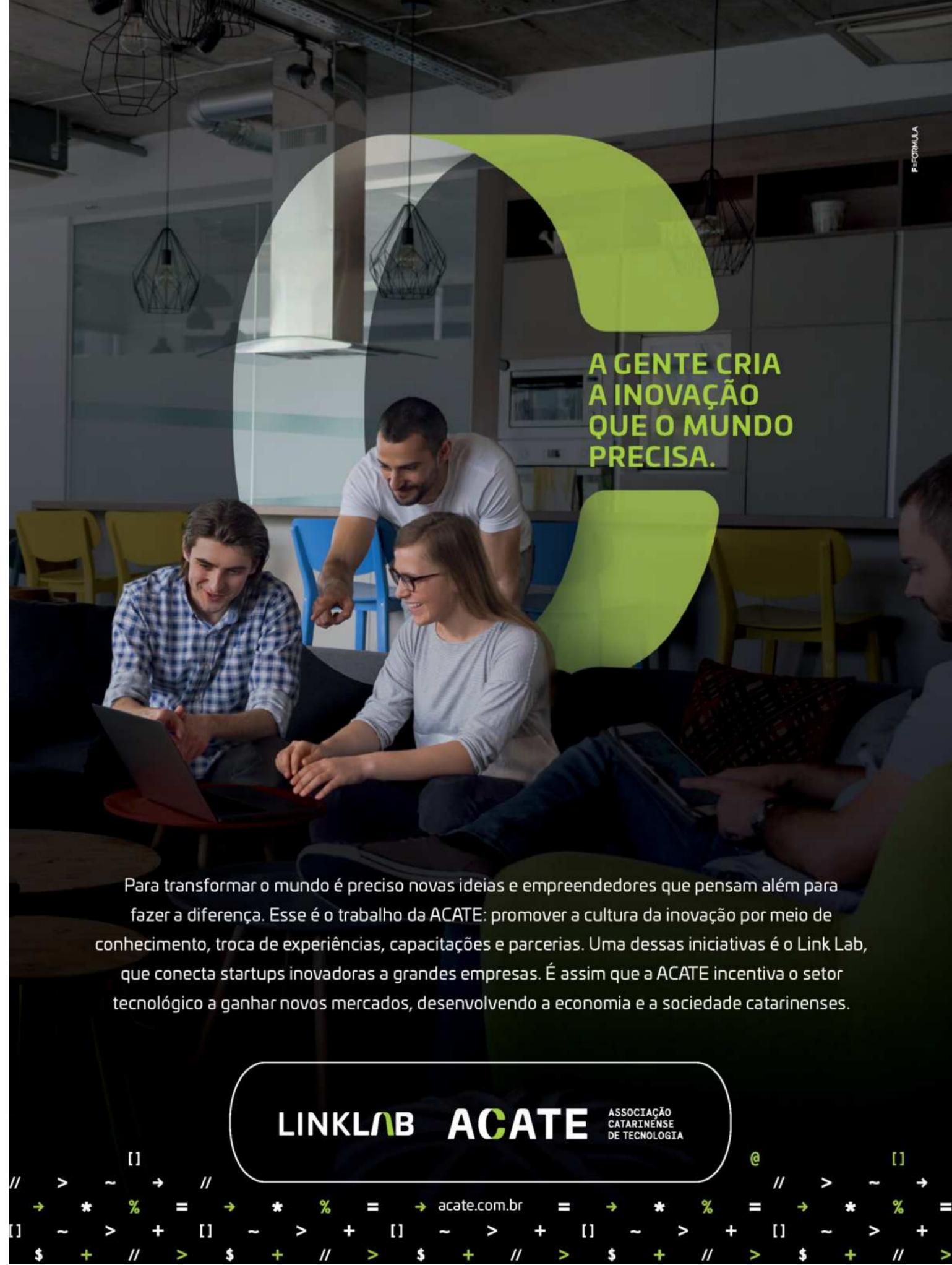
Como um farol de mudanças positivas, o início do Clube de Benefícios marca um momento crucial em



“O CRECI está comprometido com a capacitação profissional, pela atuação ética no mercado e para prestar benefícios a todos os corretores de imóveis”,

Rodrigo Wolf, Wolf Negócios Imobiliários

2023 e representa o esforço sde retribuir àqueles que contribuem para o crescimento da indústria imobiliária catarinense. Com sua missão fundamental de fornecer benefícios e vantagens tangíveis, o Clube de Benefícios está destinado a se tornar um pilar significativo no cenário imobiliário. Para mais informações, visite o nosso site!



**A GENTE CRIA
A INOVAÇÃO
QUE O MUNDO
PRECISA.**

Para transformar o mundo é preciso novas ideias e empreendedores que pensam além para fazer a diferença. Esse é o trabalho da ACATE: promover a cultura da inovação por meio de conhecimento, troca de experiências, capacitações e parcerias. Uma dessas iniciativas é o Link Lab, que conecta startups inovadoras a grandes empresas. É assim que a ACATE incentiva o setor tecnológico a ganhar novos mercados, desenvolvendo a economia e a sociedade catarinenses.

LINKLAB ACATE ASSOCIAÇÃO CATARINENSE DE TECNOLOGIA



Sempre ao seu lado

O CONSELHO ASSEGURA NO DIA
A DIA DO MERCADO IMOBILIÁRIO
O BOM EXERCÍCIO DA PROFISSÃO
E PROTEGE TODA A
SOCIEDADE CATARINENSE



O Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Santa Catarina - 11ª Região/SC, cuja forma abreviada é CRECI/SC, foi criado pela Resolução COFECI nº 50/73, publicada em DOU do dia 16/02/1973.

O CRECI/SC possui competência territorial estadual, realizando suas atribuições no Estado de Santa Catarina. Para cumprir suas funções institucionais, conta com mais de 100 funcionários efetivos, terceirizados e livre provimento. Atualmente, o Conselho Regional superou a marca dos 43 mil profissionais inscritos e ativos no mercado.

É o órgão responsável por assegurar o bom exercício da profissão e

defender tanto os bons profissionais, quanto a sociedade, daqueles que cometem práticas ilícitas, exercendo a profissão sem o devido credenciamento exigido por lei.

• **NATUREZA JURÍDICA:** Autarquia Federal com autonomia administrativa, operacional e financeira. Pode se autogerir, mas está sujeito à fiscalização do Tribunal de Contas da União.

• **PRINCIPAL ATIVIDADE:** Registro e Fiscalização Profissional

• **ENDEREÇO:** Rua Fúlvio Aducci, n.º 1214, Bairro Estreito, na área continental do município de Florianópolis, SC

• **ENDEREÇO VIRTUAL:** www.creci-sc.gov.br

Estudando a distância, vou ter alguém para me ajudar?

Sim, você tem os melhores professores à sua disposição.

SOU SENAC EAD

Quem faz Senac EAD estuda de qualquer lugar em uma instituição com nota máxima no MEC e referência em educação profissional. Além disso, conta com uma biblioteca virtual com mais de 13 mil livros.

Senac EAD. O mais completo.

[/SenacEADoficial](https://www.facebook.com/SenacEADoficial) [@senaceadoficial](https://www.instagram.com/senaceadoficial)

INSCREVA-SE JÁ.

ead.senac.br



Seja um franqueado Audaces.
A empresa que é referência mundial em inovação tecnológica para a indústria da moda.

Somos globais, líderes na América Latina e estamos presentes em mais de 70 países ao redor do mundo, atualmente mais de 40.000 profissionais utilizam as soluções Audaces diariamente. Há mais de 25 anos, desenvolvemos soluções fáceis de aprender, usar e manter, que aceleram a criação, o desenvolvimento e a produção de moda. Seja um audacioso também, e cresça com a gente.

SAIBA COMO SE TORNAR FRANQUEADO

audacesfranquias@audaces.com.br • (48) 2107.3737

 **AUDACES**
IMPROVE YOUR DESIGN