



## Sair da zona de conforto é desafiador, mas vale a pena



### O corretor fala

Para mim, a reinvenção é uma estratégia de vida! Sou corretor desde 1996. Participei de grandes lançamentos e da venda dos mais variados tipos de imóveis das principais construtoras de Brasília, onde atuo. Acumulei muita experiência e me especializei em imóveis de alto padrão. Aprendi o valor de me manter atualizado. Busco sempre ampliar meus horizontes profissionais.

Domino todo o processo de um lançamento imobiliário. Fiz curso superior em Gestão Imobiliária – que recomendo a todos os colegas. Graduei-me em Ciências Contábeis, Administração e Marketing. Também aproveitei todas as excelentes oportunidades de capacitação que o Sistema Cofeci-Creci disponibiliza. Já obtive o meu CNAI (Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários).

Esses investimentos me ajudam a ter uma visão ampla do mercado. Percebi que é sempre possível nos aperfeiçoarmos mais, e que nunca estamos 100% prontos. Por isso sigo estudando e aprendendo. Sair da zona de conforto é desafiador, mas os clientes percebem que a nossa reinvenção beneficia principalmente a eles e, conseqüentemente, a nós mesmos também. Vale a pena!

*Carlos Augusto da Silva Nesme*  
Creci-DF 6426

## Isenção de IPI requer mobilização



O Sistema Cofeci-Creci vem atuando para mobilizar apoio em torno do projeto de lei que exclui o valor do IPI do preço dos carros a serem comprados por corretores de imóveis. “Essa é uma batalha longa, em que temos nos empenhado intensamente. O objetivo é obter a isenção de IPI nos carros comprados por corretores de imóveis”, lembra o presidente do Cofeci, João Teodoro. A convite do Creci-SP, o autor do projeto (PL 4.935/20), deputado federal Gil-

berto Nascimento, explicou em live aberta ao público os desafios dessa luta.

Isenção de impostos é sempre um tema sensível no Brasil. Segundo o parlamentar, para esse projeto avançar, os corretores de imóveis terão também de se mobilizar, em seus Estados, para pressionar suas respectivas bancadas. O Cofeci faz esse trabalho, mas os profissionais e empresários do setor precisam demonstrar aos parlamentares seu interesse e necessidade.

## Demanda por imóveis mantém boas expectativas para 2021

O estímulo para o mercado imobiliário, em 2021, poderá ser maior que no ano passado, avalia o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro. Ele está otimista e prevê a ascensão do segmento. De acordo com pesquisa realizada pela Brain Inteligência Estratégica, 41% de 1,2 mil entrevistados pretendem adquirir um imóvel dentro de dois anos. Cerca de 10% já estão em busca da moradia ideal.

Os preços dos imóveis seguem em alta. Nos últimos doze meses, houve uma valorização imobiliária de 3,99% em 50 cidades do país. Maceió (+11,58%), Curitiba (+10,59%) e Manaus (+9,91%) foram as cidades com

### Preço médio de venda por capital

Em março, em R\$, por metro quadrado



Fonte: Fipezap

altas mais expressivas nos preços das propriedades. “O aumento nos preços evidencia demanda maior que a oferta disponível”, afirma Teodoro.

### Sala gratuita no Creci-PB

Os corretores de João Pessoa têm à sua disposição, na sede do Creci-PB, a sala Manoel Farias, para reuniões com clientes, fechamento de negócios e impressão de contratos. O uso da sala deve ser agendado previamente, pelo telefone (83) 2107-0406.

### Creci-MG renova convênio

Para facilitar a atuação de empresas imobiliárias, o Creci-MG e a Copasa (companhia de água e saneamento) renovaram o convênio que permite acesso *on-line* a serviços, como troca de titularidade na conta, re-liquidação, mudanças de contrato, entre outros.

**Veja notícias diárias nas redes sociais e no site: [www.cofeci.gov.br](http://www.cofeci.gov.br)**

**Fale conosco: [cofecinoticias@gmail.com](mailto:cofecinoticias@gmail.com)** Informativo feito pela comunicação do Cofeci, com o apoio da comunicação dos Regionais.