



## Profissional qualificado

Um artigo na internet sobre como comprar imóvel surpreendeu-me com um conselho final, que dizia: “não confie apenas na palavra do vendedor, ainda que seja conhecido. Pode ser que ele nem saiba o que está por trás da fachada”. O “vendedor”, no caso, é o Corretor de Imóveis. A afirmação preconceituosa provocou-me imediata indignação. Entretanto despertou também minha reflexão. O articulista pode ter razão.

O Sistema Cofeci-Creci sempre se preocupou em colocar no mercado Corretores de Imóveis qualificados e prontos para corresponder, com eficiência, aos anseios de quem se utiliza de seus trabalhos. Mas não tem sido fácil. A formação técnica exigida pela nossa lei de regência é precária. Educação geral de segundo grau, mais um curso seis meses de Técnico em Transações Imobiliária (TTI), não raro, de duvidosa qualidade, são suficientes para o ingresso na profissão.

Esses cursos, na maioria, são ministrados a distância. Nada contra essa modalidade. Ressalvadas as aulas práticas e de laboratórios, os cursos online podem ser até mais eficientes do que os presenciais. O aprendizado remoto, no entanto, carece de disciplina e interesse do educando, além de qualidade didática. Infelizmente, poucas escolas têm. A maioria está interessada apenas no faturamento. E os alunos, em boa medida, apenas com a inscrição no Creci.

Para mitigar o problema, o Cofeci criou em 2002 o Exame de Proficiência. Só quem obtivesse grau 7 (sete) poderia inscrever-se no Creci. O resultado foi surpreendente. No primeiro exame, em 2002, apenas 3,4% dos examinados lograram o grau necessário. Mas o número de aprovados cresceu rapidamente. No último exame, quatro anos depois, 34% eram aprovados. Mas, infelizmente, o Exame foi extinto em 2006. A justiça o considerou ilegal, porque não constava na Lei 6530/78.

O Código de Ética dos Corretores de Imóveis (Resolução-Cofeci nº 326/92) estabelece: “Art. 4º – Cumpre ao Corretor de Imóveis de Imóveis, em relação aos clientes: I – inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo; II – apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio”.

Com base nessa regra ética, como tolerar a afirmação citada no começo deste artigo? Como admitir que o Corretor talvez “nem saiba o que está por trás da fachada” do imóvel por ele oferecido ao seu cliente? No caso em questão, talvez o Corretor jamais tenha estudado de verdade. Provavelmente, obteve por meios escusos o diploma de TTI. Esse tipo de “corretor de imóveis” não interessa ao Sistema Cofeci-Creci. Não precisamos de quantidade. O que nos importa é qua-li-da-de!

Por isso, já que a qualidade está escassa na formação de Corretores de Imóveis, há duas coisas que podemos almejar: o Exame de Proficiência, autorizado por lei, e o curso superior de Gestão Imobiliária, como requisito legal, para inscrição no Creci. Respeitado, é claro, o direito adquirido. Isso e muito mais está previsto no anteprojeto de modificação da lei de regência dos Corretores de Imóveis.

**João Teodoro da Silva**- Presidente – Sistema Cofeci-Creci

## Site do Creci Minas oferece mais serviços aos profissionais

Já está disponível no site do Creci-MG modelos de contratos para auxiliarem os corretores de imóveis no dia a dia. Vale ressaltar que tais exemplos são padrões e devem ser adequados às circunstâncias de sua negociação. Cada transação imobiliária tem um perfil e os acordos são diferentes.

Além dos modelos, foi incluído no site uma sessão de artigos da área, publicados por formadores de opinião do setor. Estão disponíveis também todos os balanços semanais do Cofeci e o Creci Informa, no menu Notícias.

Parar sanar várias dúvidas de quem está ingressando ou já está na profissão, foi incluído no menu Fale com o Creci, as principais perguntas que recebemos diariamente.

Acesse [www.crecimg.gov.br](http://www.crecimg.gov.br) e confira todas as novidades!

## Pagamento da anuidade 2020 vai até agosto

Quem ainda não efetivou o pagamento da anuidade 2020 tem até este mês para quitá-la à vista ou parcelada em 4 vezes.

Está em condições especiais de quitação, também, a anuidade de anos anteriores. Neste último caso, o parcelamento pode ser feito em quantas parcelas for, desde que o valor mínimo não seja inferior a 120 reais.

Dúvidas e negociações, entre em contato com

**[kellyazevedo@crecimg.gov.br](mailto:kellyazevedo@crecimg.gov.br)**

**[paulo@crecimg.gov.br](mailto:paulo@crecimg.gov.br)**

**Whatsapp - 31 98119 – 4772**

**Ou na Regional do Creci-MG mais próxima (confira no [www.crecimg.gov.br](http://www.crecimg.gov.br))**

## Participe do grupo oficial do Creci Minas no whatsapp

Envie uma mensagem para

**31 99253-0405**

para receber o link e acessar o grupo.

Lá são divulgadas informações relevantes do mercado e ações do Conselho, além da oferta de cursos e vagas.

