



Saber

imobiliário

2020



SISTEMA
COFECI-CRECI
Conselho Federal de Corretores de Imóveis
Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis
www.cofeci.gov.br

SEBRAE

hQmer
PARCERIAS IMOBILIÁRIAS

De 30 de novembro
a 4 de dezembro

Evento **ONLINE** e **GRATUITO**
saberimobiliario2020.com.br

Clique aqui e faça
a sua inscrição



METODOLOGIA E AGENDA:

- a) O Projeto **SABER IMOBILIÁRIO 2020** será totalmente **ONLINE** e **GRATUITO**. Os custos serão bancados pelo **SEBRAE/PR**, pelo Sistema **COFECI-CRECI** e pelo patrocinador **HOMER**.
- b) Suporte técnico, site exclusivo e *Streaming*.
- c) A transmissão 100% **ONLINE** será pelo **YouTube**, da **TV COFECI**.
- d) As **inscrições** serão previamente registradas pelo link www.saberimobiliario2020.com.br
- e) **Público:** Corretores de Imóveis registrados no Sistema COFECI-CRECI em todo o Brasil.
- f) **Tempo de realização:** 5 (cinco) dias corridos, de segunda a sexta-feira.
- g) Datas: **30 (trinta) de novembro** (segunda) a **4 (quatro) de dezembro** (sexta).
- h) Horário: das **19:30 horas** às **21:30 horas**. (Duas horas por dia).
- i) Distribuição do tempo: **1,5h (uma hora e meia)** de conteúdo e **0:30m (trinta minutos)** de conversação (*talk*).
- j) Haverá **registro de presença** nos dias de apresentações.
- k) **Certificação total:** será conferida a todos que registrarem presença, no mínimo, em **4 (quatro)** das **5 (cinco)** palestras (80%).
- l) Em caso de presença inferior a 80%, a certificação será por competência (matéria).
- m) **Vagas disponíveis, inicialmente: 10 (dez) mil** vagas para todo o Brasil. Novas vagas poderão ser abertas, caso se verifique esgotamento, até 10 (dez) dias antes do início dos eventos.
- n) Visualizações posteriores pelo YouTube **NÃO** darão direito a certificação.

O MERCADO IMOBILIÁRIO:

A expectativa de lançamentos imobiliários para 2020, antes da pandemia, era de crescimento de 20% para imóveis de alto e médio padrão e de, pelo menos, 11% para imóveis direcionados a adquirentes de baixa renda, segundo a Infomoney.

A previsão não se confirmou. Com a declaração da pandemia pela OMS, em 11 de março de 2020, seguida do isolamento social decretado em 14 de março, o mercado imobiliário foi à lona.

Entretanto, cerca de 45 dias depois, uma conjunção de diversos fatores econômicos com a resiliência demonstrada por Corretores de Imóveis e imobiliárias mudou, mais uma vez, o cenário. Mas para melhor.

A Taxa SELIC ineditamente a 2,0% ao ano, juros bancários e imobiliários em queda, crédito abundante e a forte capacidade de aprendizado e adaptação dos agentes do mercado imobiliário fizeram com o que este se recuperasse rapidamente. Em forma de “V”, como dizem os analistas econômicos. Hoje, as vendas voltaram ao patamar dos tempos pré-pandemia, inclusive com a previsão de um novo e maior boom imobiliário.

A novidade é que o isolamento social compungiu a todos não apenas a uma revisão de conceitos, mas também de procedimentos. Tanto na vida privada, como na profissional. Magníficas ferramentas de software, já disponíveis, mas pouco utilizadas, como

as reuniões virtuais, visualizações online e outras passaram a ser fundamentais na comunicação e na realização de negócios, em virtude da impossibilidade de encontros presenciais.

No mercado imobiliário, essa transformação foi mais radical. Cada dia mais, a busca por informações online, seja para compra, venda, permuta, locação e reuniões, assim como para visitas virtuais a imóveis dominaram o *modus operandi* do mercado. E não há retrocesso!

Por isso, adaptação e boa preparação técnica dos Corretores de Imóveis e Imobiliárias são fundamentais!

SISTEMA COFECI/CRECI:

O Sistema COFECI-CRECI foi instituído legalmente pela Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962, revogada e substituída pela Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978, que hoje regulamenta a profissão e as atividades de intermediação de negócios imobiliários em todo o Brasil.

O Sistema COFECI-CRECI compõe-se de um Conselho Federal (COFECI), com sede em Brasília, e 25 Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (CRECI), um em cada estado da federação

e no Distrito Federal, exceto em Roraima e Amapá, onde há apenas delegacias geridas pelos CRECIs mais próximos (Amazonas e Pará, respectivamente).

O Sistema COFECI-CRECI congrega mais de 400 mil profissionais e 49 mil empresas imobiliárias. Está presente em todos os 5.570 municípios brasileiros, além do Distrito Federal, por meio dos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis ou

suas delegacias e representações.

O momento hoje vivido pelo mercado imobiliário é inédito e pungente, por força do novo *modus operandi* imposto pela pandemia. O Conselho Federal e os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis pretendem capacitar sua rede de profissionais e imobiliárias, com o objetivo de elevar o padrão de qualidade dos serviços por eles prestados à sociedade.

PROJETO SABER IMOBILIÁRIO:

Em setembro de 2020, em plena pandemia, a startup Mapfry realizou pesquisa sobre a valorização de negócios locais, loteamentos no interior e mudanças de comportamento dos consumidores. O resultado revelou muitas novidades em relação ao mercado pré-pandemia:

- a) **VALORIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS LOCAIS** - O trabalho remoto (*home office*) transformou a relação das pessoas com suas residências, resultando em modificações contundentes também nas regiões em que vivem.
- b) **CIDADES INTEGRADAS** - Viver nos centros urbanos, como forma de facilitação do acesso ao trabalho, deixou de ser prioridade. A dispersão de atividades produtivas suscetíveis ao trabalho remoto para cidades menores, vizinhas aos grandes centros, ou mesmo para áreas rurais próximas, resultará na integração de muitas áreas metropolitanas.
- c) **CIDADES EFÊMERAS** - A fuga dos trabalhadores

remotos para cidades vizinhas ou áreas rurais diminuirá a concentração urbana.

d) **PEQUENAS FAMÍLIAS** - Mesmo com a mudança para cidades menores, com mais segurança e menos trânsito, a tendência é de que os casais não se animarão a aumentar a prole.

e) **HOME OFFICES** - Muitos apartamentos na região central de grandes cidades tendem a ser transformados em *cowork*, para apoio ao *home office*, em dias de trabalho presencial.

f) **JUNTOS, MAS SEPARADOS** - Nas duas últimas semanas de abril de 2020, o Google registrou aumento de 9.900%. Isso mesmo, nove mil e novecentos por cento nas buscas pelo termo “*divórcio online gratuito*”. Que influência isso terá no mercado imobiliário?

<https://exame.com/mercado-imobiliario/6-tendencias-para-o-mercado-imobiliario-pos-pandemia/>

O uso de métodos digitais tem tornado o processo

de compra, venda, permuta e aluguéis de imóveis muito mais simples e rápido, permitindo que muitos clientes escolham seu novo imóvel até mesmo sem jamais terem estado fisicamente no local.

Assim sendo, baseado nesse cenário de rápidas mudanças, em parceria com o **SEBRAE/PR**, considerando o grande sucesso alcançado com a Jornada VALORIZAR E CAPACITAR, feita em conjunto com o CRECI/PR, que alcançou e qualificou cerca de oito mil profissionais, o **Sistema COFECI-CRECI** lança o **Projeto SABER IMOBILIÁRIO 2020**, composto pela programação a seguir, com o propósito de:

CAPACITAR, promover **INOVAÇÃO** e **TRANSFORMAÇÃO** no trabalho de Corretores de Imóveis e Imobiliárias, por meio da **INDUÇÃO** e **GESTÃO DO CONHECIMENTO**, ofertados por renomados profissionais do mercado. **Projeto SABER IMOBILIÁRIO 2020.**

TEMAS A SEREM TRATADOS:

O Projeto **SABER IMOBILIÁRIO 2020**, com foco em casos reais do mercado imobiliário, tratará dos seguintes temas:

■ PAG. 7	AS REGRAS DOS NEGÓCIOS MUDARAM. VOCÊ ESTÁ PREPARADO?
■ PAG. 8	MERCADO IMOBILIÁRIO GERANDO NEGÓCIOS COM MARKETING DIGITAL
■ PAG. 9	GESTÃO DE CONTRATOS. UMA VISÃO GERAL, EM ESPECIAL CONTRATOS IMOBILIÁRIOS.
■ PAG. 10	UM OLHAR ECONÔMICO SOBRE O SETOR IMOBILIÁRIO: PROJEÇÕES, GESTÃO FINANCEIRA E PREVISIBILIDADE DE RENDA?
■ PAG. 11	CARREIRA E MERCADO





**SANDRO
MAGALDI**

AS REGRAS DOS NEGÓCIOS MUDARAM. VOCÊ ESTÁ PREPARADO?

Nunca houve tantas e tão intensas transformações nos negócios. Nessa palestra você entenderá como o mercado imobiliário está no centro dessa ebulição. Iremos explorar todo potencial que os Corretores Imobiliários têm de serem protagonistas desse novo contexto, viabilizando negócios e criando valor junto a seus clientes.

SANDRO MAGALDI é coautor do bestseller “Gestão do Amanhã”, obra presente na lista dos livros de negócios mais vendidos da Folha de São Paulo. Seu mais recente livro, de um total de cinco (5), é “O Novo Código da Cultura: Vida ou Morte na Era Exponencial” escrito em parceria com José Salibi Neto.

É Co-fundador do meusucesso.com, uma das principais plataformas focadas em empreendedorismo do Brasil.

É considerado um dos maiores experts em Gestão Estratégica e Vendas do país com cerca de 30 anos de experiência no setor.

É autor dos livros “Vendas 3.0” e co-autor de “Movidos por Ideias” e do “O que as Escolas de Negócios não ensinam”.



**CAMILA
RENAUX**

MERCADO IMOBILIÁRIO GERANDO NEGÓCIOS COM MARKETING DIGITAL

Apresentaremos ferramentas das redes sociais, como elas funcionam, quais benefícios e cuidados, ética, posicionamento e cases de anúncios que vendem.

CAMILA RENAUX auxilia empresas e marcas a alcançar e validar seus objetivos na Internet.

Especialista em Marketing Estratégico, Gestão de Negócios Digitais e Inteligência Artificial para Negócios com mais de 12 anos de experiência.

Sua formação inclui cursos nacionais e internacionais sobre Marketing de Busca, Mobilidade, Arquitetura da Informação, Inovação e Gestão de Projetos. Estão entre seus clientes empresas com os mais variados perfis: multinacionais, e-commerces, marketplaces, startups e empreendedores.

Vivencia o poder do Digital e suas métricas no dia a dia.



**JOÃO TEODORO
DA SILVA**

GESTÃO DE CONTRATOS

JOÃO TEODORO DA SILVA mostrará por que, na corretagem de imóveis, uma das mais importantes atribuições profissionais é a contratação. Desde a prestação de serviços, a autorização de negócio (opção) ou o fechamento da compra, venda, permuta ou locação de imóveis, a perfeição contratual é fundamental para o sucesso da negociação, seja com o Corretor de Imóveis ou Imobiliária.

JOÃO TEODORO é Corretor de Imóveis e empresário do setor imobiliário, Técnico em Transações Imobiliárias, Gestor Imobiliário (ULBRA), Advogado (UNICuritiba), Físico e Matemático (PUCPR), Master em Gestão Empresarial (FGV), Especialista em Educação a Distância (UNICID), diversos cursos pós universitários, concluinte do curso de Neurociências e Comportamento (PUCRS). Autor de inúmeros artigos sobre o mercado imobiliário. Na área do Direito, foi laureado como melhor aluno do curso (Comenda Milton Viana - Medalha de Ouro).

Foi Desembargador Federal do Trabalho junto ao TRT - 9ª Região/PR, por seis anos. É Técnico em Edificações (ETFPR), foi analista de sistemas de informática. Detentor de 12 títulos de cidadania e inúmeras condecorações. Na área representativa, foi presidente do Sindimóveis/PR, do Jornal Imobiliário do PR e do CRECI/PR. Atualmente é Presidente do COFECI - Conselho Federal de Corretores de Imóveis.



**LUIS ARTUR
NOGUEIRA**

UM OLHAR ECONÔMICO SOBRE O SETOR IMOBILIÁRIO: PROJEÇÕES, GESTÃO FINANCEIRA E PREVISIBILIDADE DE RENDA

A palestra do economista Luís Artur Nogueira terá três pilares. Projeções econômicas e seus impactos no setor imobiliário. Gestão financeira dos ganhos dos corretores e das imobiliárias. E dicas para reduzir a volatilidade mensal das receitas, melhorando a previsibilidade dos negócios imobiliários.

LUÍS ARTUR NOGUEIRA, jornalista, economista e palestrante, com MBA em mercado financeiro pela FIA e curso de Business na Universidade da Califórnia, em San Diego. Atualmente escreve na revista e no site da ISTOÉ Dinheiro, onde mantém o blog “Descomplicando a Economia”.

É colunista do Portal iG, onde hospeda a coluna “A Economia Sem Gravata”, homônima do seu canal no YouTube. Escreve e fala sobre Economia, Negócios, Empreendedorismo e Educação Financeira. Um dos diferenciais é a participação especial da “Turma do Nogueirinha”, personagens infantis que vão ensinar adultos e crianças a poupar, consumir e multiplicar o seu dinheiro.



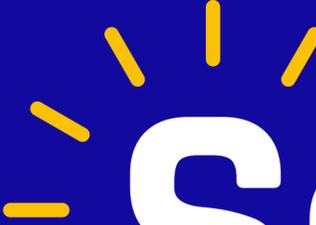
**MAX
GEHRINGER**

CARREIRA E MERCADO

Todos os dias, somos surpreendidos por uma nova mudança. Elas estão mais rápidas, ou nós estamos mais lentos? A melhor maneira de enxergar à frente é olhando para trás. Óbvio é aquilo que qualquer um podia ter feito, mas poucos fizeram. As portas do mercado de trabalho estão mais baixas e mais estreitas. Antes, tínhamos uma carreira. Agora, uma correria? Não existe uma receita para o sucesso. Mas há bons remédios para prevenir o fracasso.

MAX GEHRINGER Escolhido entre um dos 30 executivos mais cobiçados do Brasil, Max Gehringer foi Presidente da Pepsi-Cola Engarrafadora, Presidente da Pullman/Santista Alimentos, Diretor da Elma Chips e Diretor da PepsiCo Foods nos Estados Unidos. Foi colunista das revistas Você S.A., Exame e VIP, e hoje escreve para a revista Época e Época Negócios, além de ser colunista na radio CBN e no programa Fantástico da TV Globo.

Autor de diversos livros, entre eles “Comedia Corporativa” e “Emprego de A a Z” Em 2005 e 2006, foi apontado como um dos 5 melhores palestrantes do Brasil (Prêmio “Top of Mind”)



Saber



imobiliário

2020

Realização



Patrocínio



www.cofeci.gov.br