

# Condomínio

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Alagoas • Ano III • Nº 15  
Abril de 2017



DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA • Nas bancas: R\$10,00



## Perspectivas do setor imobiliário para 2017

*pág. 08*

CONDOMÍNIO

**Portaria:  
humana ou remota?**

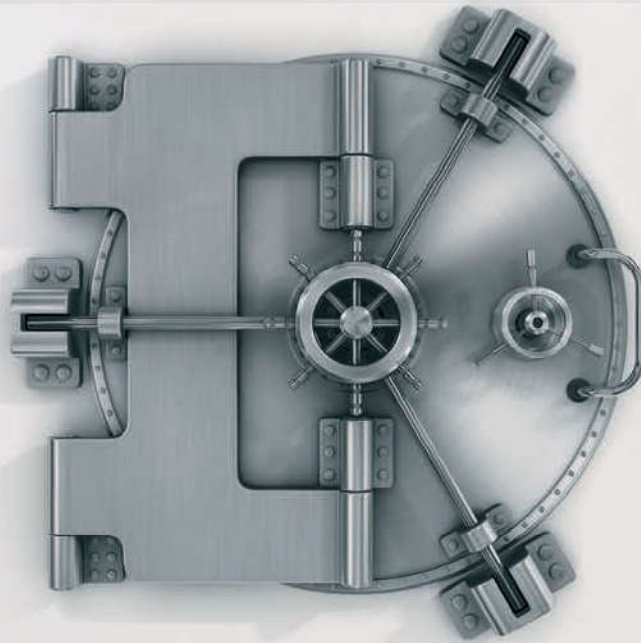
*pág. 14*

VILÃO

**Distrato muda comportamento  
da construção civil**

*pág. 20*

SE IMÓVEL  
É DINHEIRO,



O aluguel de imóveis pode significar desde uma renda complementar até um meio de vida. E cuidar desse investimento não é tarefa para qualquer um.

A Zampieri Aluguéis oferece serviços sob medida para proteger patrimônio e garantir seus rendimentos. Na hora de alugar seu imóvel, não arrisque. Escolha a experiência e a credibilidade de quem está há 23 anos no mercado imobiliário de Alagoas.

## PLANO PREMIUM

### O MAIS COMPLETO

RECOMENDADO PARA QUEM PRECISA CONTAR COM RECEBIMENTO EM DIA. INCLUI:

Garantia de aluguel, IPTU, condomínio e seguro contra incêndio.

## PLANO FIT

### O MAIS BARATO

PERSONALIZE E CONTRATE OS SERVIÇOS QUE MAIS PRECISA

Taxa de administração reduzida com possibilidade de contratação de serviços sob demanda.

## PLANO TEMPORADA

### PRÁTICO

IDEAL PARA QUEM NÃO OCUPA O IMÓVEL O ANO TODO E QUER UMA RENDA EXTRA

Exclusivo para contratos de até 90 dias. Contrate serviços sob demanda.

## PORTABILIDADE IMOBILIÁRIA

### TRAGA SEU IMÓVEL!

COMECE AGORA MESMO A USAR O MAIS QUALIDADE E SEGURANÇA

Transfira seu imóvel locado Zampieri Aluguéis sem alterar o contrato original com o inquilino até que ele termine.

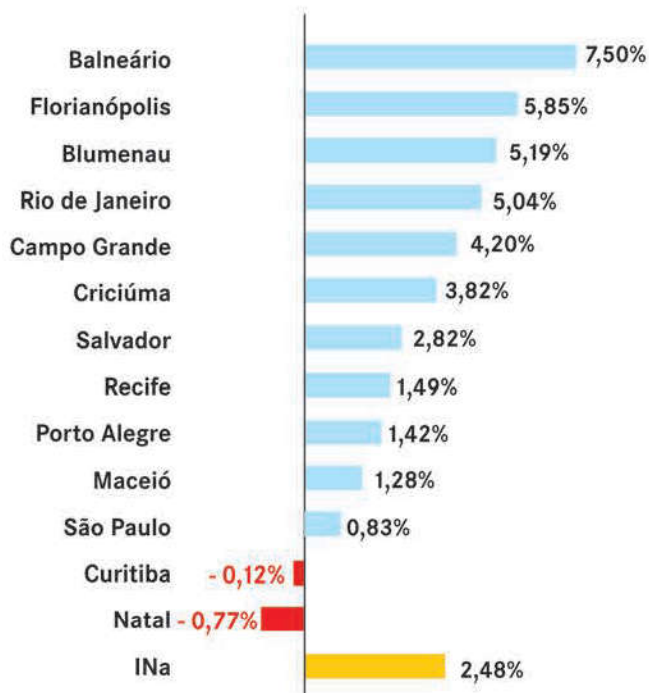
## POR QUE ALUGAR COM A ZAMPIERI É MAIS RENTÁVEL E SEGURO?

- ▶ Cadastro positivo: candidatos a locatários rigorosamente avaliados.
- ▶ Faz parte de um grupo que administra mais de 60 mil imóveis em 14 capitais.
- ▶ Aluga rápido, investindo em diversas mídias dentro e fora do estado.
- ▶ Conta com departamento jurídico especializado em direito imobiliário.

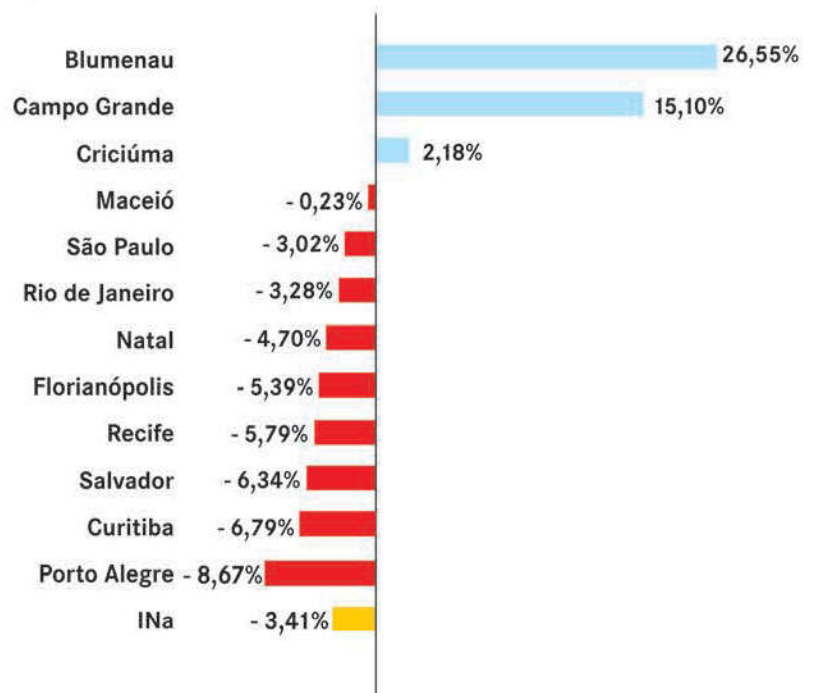


## Indicador Nacional Ampliado (2016)

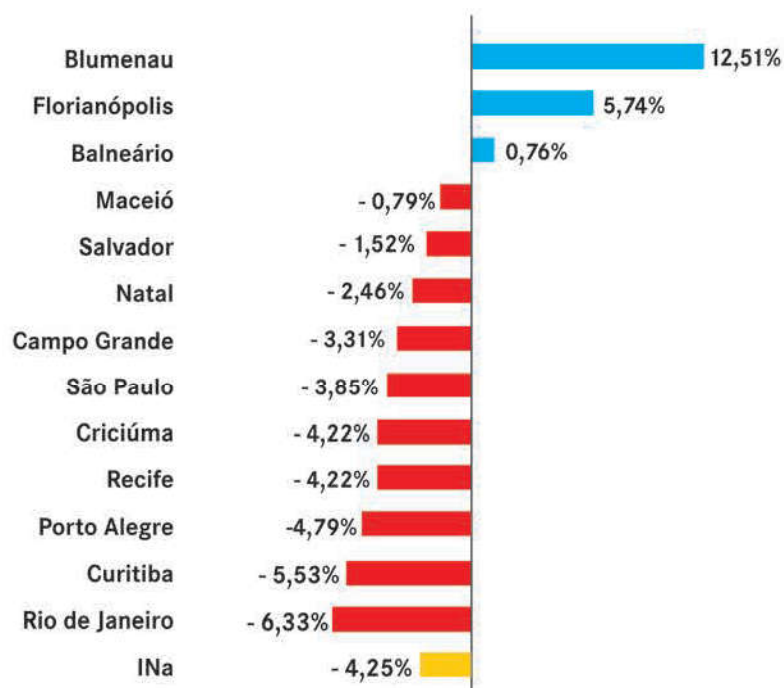
Varição acumulada do valor do m<sup>2</sup> residencial para venda (2016)



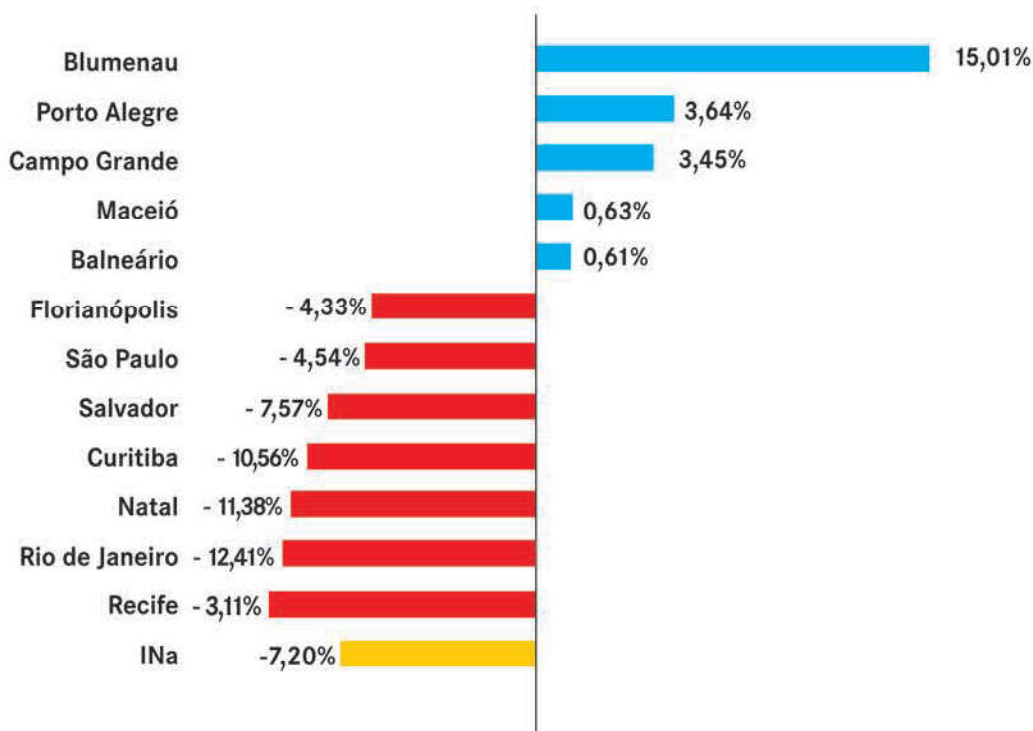
Varição acumulada do valor do m<sup>2</sup> comercial para venda (2016)



Varição acumulada do valor do m<sup>2</sup> residencial para locação (2016)

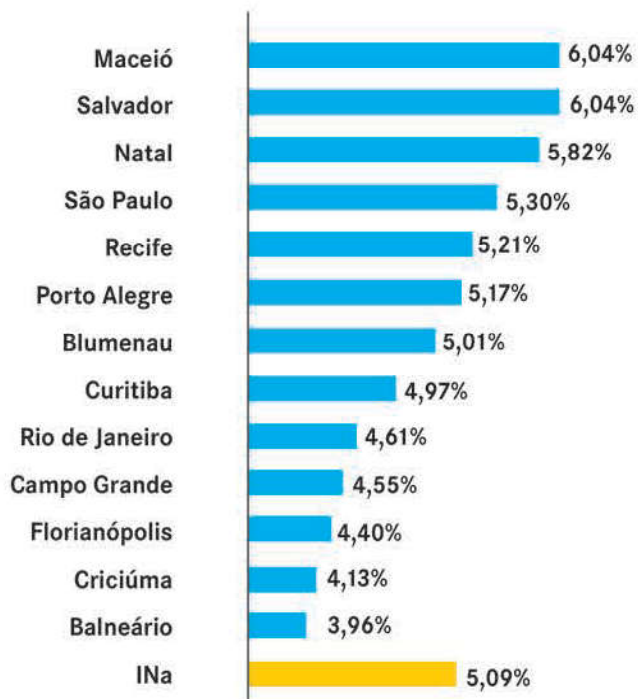


## Variação acumulada do valor do m<sup>2</sup> comercial para locação (2016)

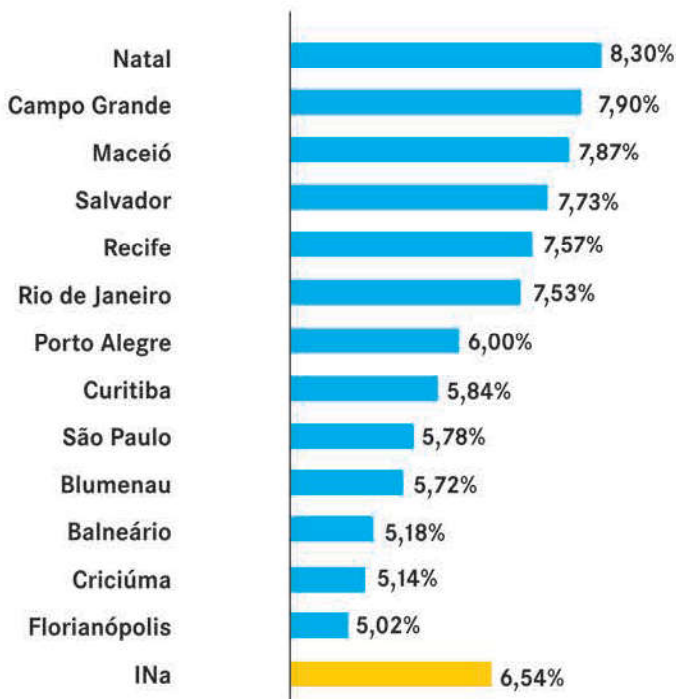


## Indicador Nacional Ampliado (2016)

### Rentabilidade acumulada residencial (aptº padrão - 2016)



### Rentabilidade acumulada comercial (Salas comerciais - 2016)



# O SEBRAETEC LEVOU TECNOLOGIA E INOVAÇÃO PARA A ANA PAULA

## E TAMBÉM PODE LEVAR ATÉ VOCÊ

Hoje, graças às Consultorias Tecnológicas do Sebraetec, a pousada da Ana Paula ampliou seu sistema de reservas e criou um site que a ajudou a divulgar o seu negócio. Além disso, através da Consultoria de Sustentabilidade, o programa 5S melhorou a organização da sua empresa, introduzindo novos hábitos a equipe, reduzindo eventuais desperdícios. Com a Consultoria de Design, ela mudou o layout da sua marca e reformou a fachada do seu negócio. Essas melhorias permitiram divulgar o perfil da sua pousada no mercado, oferecer um ambiente mais agradável para os seus hóspedes, aumentar o número de reservas, reduzir custos e ganhar competitividade. E sabe como tudo isso aconteceu? Com as Consultorias do Sebraetec.

Conheça o conjunto de soluções do Sebraetec que podem levar mais tecnologia e inovação para o seu negócio.

Todas as soluções  
**SEBRAETEC**

COM ATÉ  
**80%**  
de desconto

e em 10 x sem juros  
nos cartões Visa ou Mastercard

Conheça o mundo  
Sebraetec!

Saiba mais pelo 0800 570 0800  
ou [www.sebrae.com.br/alagoas](http://www.sebrae.com.br/alagoas)



FEIRA DO  
EMPREENDEDOR  
18 a 21/10 2017

**SEBRAETEC**  
INOVAÇÃO • TECNOLOGIA

**SEBRAE**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Alagoas

Como a RC&MI circula em todo o Brasil, esta 15ª edição apresenta na matéria de capa uma entrevista exclusiva com profissionais renomados de todo o país para opinar sobre a situação do mercado imobiliário nacional de compra e venda e a expectativa para o setor em 2017 – que promete ser um ano promissor para um novo ciclo do mercado imobiliário.

A revista também traz uma reportagem sobre o distrato e a discussão coletiva sobre o tema que tem sido tratado como um dos vilões da indústria da construção civil.

E se você tem dúvidas sobre como administrar a remuneração do síndico, esta edição alerta condomínio e síndico sobre a importância de pagar a tributação necessária quando há remuneração ao síndico – seja ela por pró-labore ou isenção da taxa condominial. Condomínio legal é aquele que cumpri a legislação.

E se a fumaça que vem da janela do vizinho é de um cigarro de maconha, o que fazer? A RC&MI também foi atrás de orientações para comportamento de quem sofre com o uso de drogas do vizinho. Afinal, o consumo de maconha é um assunto delicado e frequentemente sugerido por leitores.

Para os condôminos que preferem malhar em casa, a revista orienta como montar um espaço fitness no condomínio com conforto e praticidade.

Uma novidade é a cobrança registrada anunciada pelo governo para evitar fraudes e garantir também ao condômino e condomínio o recebimento correto de suas receitas, a RC&MI traz o assunto na pauta.

Boa leitura.  
Nilo Zampieri Jr.

---

Para se comunicar com a redação da RC&MI, entre em contato:  
[jornalismo@revistacondominio-al.com.br](mailto:jornalismo@revistacondominio-al.com.br)

---

## NESTA EDIÇÃO

### 03 Indicadores

08 **Matéria de capa**  
Mercado Imobiliário

14 **Condomínio**  
Portaria Humana

16 **Maconha usada pelo vizinho**

20 **Vilão**  
Distrato na construção civil

24 **Rápidas**

25 **Secovi participa de encontro nacional**

26 **Condomínio**  
Remuneração do síndico

28 **Cobrança registrada**

30 **Condomínio**  
Espaço Fitness

# Condomínio

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Ano 3 - Nº 15 - Abril - 2017

#### EDITORES

**Inaldo Dantas**

Reg.: DRT - 3273 - PB

**Nilo Zampieri Jr.**

Reg.: MTB - 1718 - AL

#### SECOVI-AL

**Nilo Zampieri Jr.** - Presidente

#### COMERCIAL

comercial@revistacondominio-al.com.br  
(82) 3342-6000

#### JORNALISTA

**Gabriela Moreira**

Textos e reportagens

Reg.: MTE - 1826/AL

jornalismo@revistacondominio-al.com.br

#### DESIGNER EDITORIAL

**Alessandra Silva**

(82) 99693-3777

#### CAPA

Six Propaganda

#### DIRIGIDA A

Condomínios residenciais e comerciais, condôminos, síndicos, incorporadoras, administradoras de imóveis e de condomínios, fornecedoras, shoppings, flats, condomínios e mercado imobiliário.

#### PERIODICIDADE

Bimestral

#### IMPRESSÃO

Gráfica Moura Ramos

#### EXEMPLARES

3.500

#### PUBLICAÇÃO

Revista Condomínio & Mercado Imobiliário - AL

**Não nos responsabilizamos por conceitos e ideias emitidos em artigos assinados ou em matérias pagas. Proibida reprodução total ou parcial, sem a prévia autorização por escrito da REVISTA CONDOMÍNIO & MERCADO IMOBILIÁRIO - AL. Reservamo-nos ao direito de não aceitar publicidade sem fundamentar motivação de recusa.**

#### PARA ANUNCIAR:

comercial@revistacondominio-al.com.br  
(82) 3342-6000  
(82) 99664-0006



# TOTUMSEG

## SEGURO CERTO PARA O SEU CONDOMÍNIO



A TOTUMSEG faz parte do exclusivo Programa de Corretores **MAIS** da MAPFRE Seguros.

O programa tem presença marcante em diversos países e é reconhecido pelos benefícios diferenciados que proporciona, tanto para o segurado quanto para a corretora.

Ser um Corretor **MAIS** significa:  
atendimento **MAIS** qualificado,  
**MAIS** ágil,  
**MAIS** direto,  
**MAIS** confiável  
e com valores muito **MAIS** atrativos.



### VENHA NOS VISITAR!

A TOTUMSEG dispõe de um atendimento dentro do Secovi-AL para tirar dúvidas, efetivar seguros, dar entrada em sinistros, entre outros serviços.

Rua Rua Batista Acioly, 37  
Jaraguá | Maceió | AL

SEGURO CONTEÚDO ■ SEGURO CONDOMÍNIO ■ SEGURO DE VIDA PARA FUNCIONÁRIOS



82 3029 9239 | [totumseg.com.br](http://totumseg.com.br) | [seguros\\_al@totumseg.com.br](mailto:seguros_al@totumseg.com.br)

81 3217 2662 | 11 4063 4884 | 21 4063 6116 | 19 4062 8757 | 27 4062 9901  
31 4063 9611 | 41 4063 9239 | 47 4054 9432 | 48 4052 9453 | 51 4063 8939  
54 4062 9205 | 61 4063 8682 | 62 4053 9570 | 67 4063 9535

Abril 2017 | Condomínio & Mercado Imobiliário | 7



# Perspectivas do setor imobiliário para 2017

## Empresários e executivos do cenário nacional avaliam o mercado para este ano

No cenário ideal, todos os setores da economia funcionam em plena sintonia e equilíbrio de forma a estimular o crescimento e o desenvolvimento de um país. Mas a realidade nacional é de um Brasil afundado na pior recessão econômica da era democrática. E de que forma a crise econômica interfere e posiciona o mercado imobiliário brasileiro?

Para entender melhor a atual conjuntura econômica e a relação com o mercado imobiliário, a **RC&MI** traz com exclusividade a opinião de profissionais renomados nacionalmente no setor – empresários, executivos, economistas e presidente de entidade.

“Costumo dizer que, quando o Brasil vai bem, a construção vai bem. Nosso setor é um termômetro fiel das condições da economia e sempre um dos primeiros a registrar o impacto de ciclos negativos. Assim, a estabilidade econômica é fator determinante para o bom desempenho da indústria da construção”, avalia o presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) José Carlos Martins.

Decanos do setor imobiliário e empresários das maiores incorporadoras do Brasil, Elie Horn (Cyrela), Ernesto Zarzur (EZTec),

Henrique Borenstein (Helbor) já vivenciaram diversos períodos da história do segmento – momentos de euforia e grandes negócios e momentos de crise e recessão.

Em recente entrevista dada ao *Jornal Valor Econômico*, Henrique Borenstein apontou o momento de incertezas política e econômica como causa deste cenário de crise. “O mercado vai voltar. Não tenho dúvida nenhuma, mas o governo precisa ajudar [o setor] com financiamento ao comprador e segurança jurídica para os contratos”.

Mais otimista com a retomada do crescimento econômico e a mudança de comportamento, Elie Horn acredita que “se a taxa de juros chegar a 10%, melho-



ram renda, emprego e varejo. A situação em casa melhora também”.

Já Ernesto Zarzur relembra a falta de experiência de algumas empresas e a expansão desenfreada. “Com abertura de capital, as empresas não sabiam o que fazer com o dinheiro e saíram comprando terrenos e fazendo lançamentos”, comentou.

O presidente Michel Temer já anunciou diversas medidas para reverter o quadro econômico brasileiro e estimular o país a crescer – tendo, algumas destas medidas macroeconômicas, influência direta no mercado imobiliário, o que gera no setor uma expectativa positiva de recuperação da crise.

“As medidas que poderão aquecer gradualmente o mercado imobiliário são estruturais, como a PEC 55 – dos gastos públicos, Reforma da Previdência e Trabalhista. Também a redução da taxa SELIC e a contenção da inflação em patamares abaixo de 5% ao ano ajudarão sobremaneira no aquecimento do mercado imobiliário”, acredita o economista-chefe do Secovi-SP, Celso Petrucci.

O mercado imobiliário já dá sinais de atividade e demonstra disposição de investimen-



Foto: Gazeta do Povo

O mercado vai voltar. Não tenho dúvida nenhuma, mas o governo precisa ajudar [o setor] com financiamento ao comprador e segurança jurídica para os contratos.

**Henrique Borenstein**  
Fundador da Helbor, uma das maiores incorporadoras do país





to no setor. Passado o período mais crítico da crise econômica, o mercado brasileiro de compra e venda de imóveis já visualiza uma reação em 2017 e acredita em um ano positivo de estabilidade do setor e preparação para a retomada do crescimento, que será visível nos anos seguintes.



Nosso setor é um termômetro fiel das condições da economia e sempre um dos primeiros a registrar o impacto de ciclos negativos. Assim, a estabilidade econômica é fator determinante para o bom desempenho da indústria da construção.

**José Carlos Martins**

Engenheiro civil e presidente da CBIC



### Novo ciclo

“O mercado imobiliário atravessa seu pior momento dos últimos 10 anos, porém, acredito que 2017 será o ano de revertermos esta tendência, iniciarmos um novo ciclo de crescimento. O mercado imobiliário é cíclico. Após um ciclo de quase 10 anos de crescimento, avalio que a partir de 2013/2014 o mercado imobiliário vinha caindo, juntamente com a queda do crescimento do país. Reforço que estamos próximos, sem poder precisar o timing exato, da reversão do mercado imobiliário, iniciando um novo ciclo virtuoso. Este novo ciclo não será igual ao último, porque será mais lento e gradual, sem grandes explosões”, avalia Petrucci, que é especialista no mercado imobiliário há 40 anos.

O próprio mercado entrelaça estratégias para ter nas medidas econômicas adotadas um impulso para crescer – inflação menor, aumento do teto para o financiamento imobiliário, aumento do investimento estrangeiro (inclusive com grupos internacionais investindo na construção civil), corte nas taxas de juros. E questionado sobre os fatores econômicos determinantes para o crescimento do mercado imobiliário, Celso Petrucci é direto: “crescimento da economia, do emprego e da renda”.

Após dois anos de queda, uma estimativa da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip) calcula estabilidade do financiamento de imóveis, crescendo ainda crescimento de 5%, em comparação ao ano anterior, da faixa que utiliza recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) para fazer a negociação.

Já o Índice de Confiança da Construção (ICST) da FGV alcançou em janeiro deste ano os 74,5 pontos, a melhor marca desde 2015 – tendo uma elevação de 7,1 pontos nos últimos 12 meses, mas ainda abaixo dos 100



Reforço que estamos próximos, sem poder precisar o timing exato, da reversão do mercado imobiliário, iniciando um novo ciclo virtuoso.

**Celso Petrucci**

Economista-chefe do Secovi São Paulo e especialista no mercado imobiliário há mais de 40 anos



pontos, o que significa ainda estar no campo negativo.

### Nordeste, a região mais castigada

Região que, de acordo com dados do IBGE e do Banco Central, mais sofreu com a crise econômica, o Nordeste também tem motivos concretos para acreditar que o ano de 2017 vai ser diferente.

“O Nordeste teve um crescimento maior que a média do Brasil durante muitos anos. Agora paga um preço alto em função da recessão (mais sentida na região) e da redução vertiginosa dos investimentos públicos dos últimos anos. O mercado imobiliário do Nordeste amadureceu bastante na última década e, seguramente, hoje está com capacidade ociosa. Basta a economia dar sinal de crescimento, que acreditamos ser lenta e gradualmente, que o mercado imobiliário do Nordeste crescerá, como em todo o país”, afirma o economista Celso Petrucci.

Um levantamento inédito feito pelo feita pela Federação das In-

dústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) apontou que, do déficit habitacional de 6,2 milhões em 2014, quase 2 milhões são de famílias que vivem na região Nordeste. Mas as novas regras do programa Minha Casa Minha Vida prometem reduzir estes números.

A partir de agora, será possível financiar imóveis de até 180 mil reais com uso do FGTS e também foi ampliada a faixa de renda salarial familiar que se enquadra no programa habitacional do governo federal – além de fomentar a indústria da construção civil e o mercado imobiliário, consequentemente favorece a geração de emprego e renda.

“O reflexo mais importante é a confiança dos empreendedores e investidores no país, alavanca decisiva para a decisão por novos investimentos. Quando a economia vai bem, estabilizada, seus sinais e indicadores estão positivos; o investidor sente-se seguro para fazer novos projetos e mantém-se confiante no desempenho dos empreendimentos que estejam em andamento. Nesse momento, em que o país demonstra capacidade de executar uma agenda de reformas e controle da inflação, a confiança começa a ser resgatada, criando as condições para a recuperação da economia brasileira”, disse o presidente da CBIC.

#### Quem faz o mercado

Para entender melhor o mercado nacional de compra e venda, a **RC&MI** entrevistou com exclusividade empresários e executivos, destacados no segmento em diversas regiões do país, para comentar as expectativas do setor para 2017 e a possibilidade de retomada do crescimento do mercado imobiliário.

#### Como o senhor avalia o mercado imobiliário brasileiro?

**Marco Antônio Demartini, diretor-executivo da imobiliária Lopes Royal de Brasília:**

Estamos passando desde 2011

pela maior (ou 2ª maior) crise do mercado imobiliário. Foram anos precedidos por um período áureo onde empresas (de capital aberto) experimentaram uma euforia muito grande, excelentes resultados de lançamentos e comercialização e retorno para investidores. Acontece que os mercados ficaram bastante ofertados e a insegurança jurídica, somada a uma crise política e financeira, fizeram com que o mercado imobiliário entrasse neste momento ruim entre 2011 e 2016.

#### José Humberto Carvalho, sócio da URBS Imobiliária de Goiânia:

Acredito que o mercado brasileiro seja ainda muito incipiente e que tem ainda um longo caminho a percorrer. O brasileiro segundo pesquisas internacionais muda de residência própria 1,8 vezes na vida. Isso quer dizer que depois que a pessoa sai da casa, muito provavelmente, ela irá morar somente em mais uma casa própria pelo resto de sua vida. Esse número, em comparação a outros países, é muito pequeno. No México, que assim

como o Brasil é um país em desenvolvimento, as pessoas mudam de residência própria oito vezes ao longo da vida. Portanto, o nosso mercado imobiliário tem muito em que crescer ainda. Se fala muito no Brasil em déficit quantitativo, que são aquelas famílias que não têm nenhum imóvel, esse problema existe realmente e precisa ser resolvido, mas há também um significativo déficit qualitativo formado por pessoas que já têm um imóvel e precisam se mudar, até porque a vida das famílias mudam. Você tem o momento da união com um companheiro ou companheira, daí vem o momento dos filhos e então há necessidade de um imóvel maior, e depois vem as saídas dos filhos de casa e a sua necessidade de morar muda de novo. Sendo assim, esse déficit qualitativo também é muito grande, ainda mais em um país de 205 milhões de habitantes e com grandes extensões territoriais.

**Nilo Zampieri Jr, presidente do Secovi Alagoas:** Após um período de euforia e explosão do consumo imobiliário dos últimos anos, ou talvez da história do mercado imobiliário, entramos numa desaceleração brusca pela consequência dos desajustes da economia e da política, porém temos um mercado forte, maduro, e com um déficit habitacional enorme aguardando apenas os sinais de recuperação da economia e os incentivos do governo federal para essa retomada. Para o nordeste, o programa MCMV é muito importante e, para que esse déficit da região possa ter uma resposta rápida, é necessário uma especial análise nas condições de acesso do consumidor imobiliário aos imóveis através desse programa. Acredito que voltarmos a vender 1500 a 2000 unidades nos feirões imobiliários como a Zampieri chegou a vender, não voltaremos tão cedo, mas acredito também que o equilíbrio do consumo de imóveis voltará, e



Acredito que o mercado brasileiro seja ainda muito incipiente e que tem ainda um longo caminho a percorrer.

#### José Humberto Carvalho

Representante do mercado goiano, o sócio da URBS Imobiliária



mais breve que se imagina.

**Carlos Ruschel, diretor superintendente do grupo imobiliário Crédito Real do Rio Grande do Sul:**

Percebo que o mercado imobiliário brasileiro está em um momento de adaptação e readequação. Após um período próspero, com muitos lançamentos, preços em alta, com o governo federal incentivando construções de Minha Casa Minha Vida, há uma clara acomodação da oferta e uma redução nos níveis de investimento. O desemprego e o custo dos financiamentos imobiliários influenciaram, nos últimos dois anos, especialmente, de forma negativa o setor. Este cenário trouxe uma instabilidade para as construtoras e incorporadoras que passam por um processo de readequação à nova realidade do mercado, trazendo consequências para toda a cadeia (imobiliárias, corretores de imóveis, pres-

“

Os principais indicadores macroeconômicos estão caminhando de maneira favorável.

A expectativa de inflação convergindo para meta, combinada a queda da Selic, devem incentivar os negócios e estimular as pontas da oferta e da demanda do mercado. Boas oportunidades de aquisição deverão surgir neste ano.

**Marcos Lopes**

Engenheiro civil e presidente da Lopes, um grupo empresarial paulista que atua no mercado imobiliário há mais de 80 anos

”

“



Temos um mercado forte, maduro, e com um déficit habitacional enorme aguardando apenas os sinais de recuperação da economia e os incentivos do governo federal para essa retomada.

**Nilo Zampieri Jr**

Sócio da Zampieri Imóveis e presid. do Secovi Alagoas

”

tadores de serviços).

**Marcos Lopes, presidente do grupo empresarial paulista Lopes, um dos maiores grupos do segmento imobiliário do Brasil:**

O mercado imobiliário brasileiro é uma das principais alavancas para o desenvolvimento do País. Primeiro pela necessidade de endereçamento do déficit habitacional brasileiro que em 2010 era estimado em 6,1 milhão de unidades e, dentro deste contexto, podemos destacar que o Brasil ainda está vivendo o efeito único em sua história do bônus demográfico, com a inversão da pirâmide etária e a entrada da maior parte da população na faixa economicamente ativa da pirâmide, chegando a 79% da população em 2020, o que deve enquadrar cerca de 39% da população como público alvo para a aquisição de imóveis, de faixa etária entre 25 e 50 anos. Se-

gundo porque o mercado imobiliário é um dos motores do PIB e para que o Brasil cresça de maneira sustentada com geração de empregos é condição necessária que o mercado faça seu papel. Sem ele direcionado para cima, o PIB não cresce e a geração de empregos sofre.

**E qual a expectativa para o setor de compra e venda de imóveis em 2017?**

**NZJ:** As expectativas para 2017, não só para Alagoas, mas para o Brasil inteiro, é que os empresários em geral estão otimistas pela recuperação dos números, mesmo que ainda de forma tímida. O período mais grave já foi ultrapassado e as notícias da economia e da área financeira mostram nesse início de ano otimismo em geral para recuperação da economia e consequentemente do mercado imobiliário.

**CR:** Os movimentos do Governo Federal no sentido de liberação de crédito e liquidez de mercado pode trazer um novo fôlego ao mercado de compra e venda de imóveis. A instabilidade político-econômica ainda é forte direcionador de maiores investimentos e a retomada do ritmo normal dos negócios pode demorar um pouco mais de tempo para acontecer.

**ML:** Os principais indicadores macroeconômicos em 2017 estão caminhando de maneira favorável, apesar de ainda tímida para o setor de intermediação de imóveis. A expectativa de inflação convergindo para meta em 2017, combinada a queda da Selic esperada pelo mercado financeiro para 9,25% em dezembro de 2017, devem incentivar os negócios e estimular as pontas da oferta e da demanda do mercado. Boas oportunidades de aquisição deverão surgir neste ano para os consumidores que devem ir voltando para o mercado.

**MAD:** Minha expectativa é que o mercado comece a retomar sua força no final deste ano de

2017. Acredito que em 2018 sim, o mercado volte a ser forte. Não atingiremos patamares semelhantes ao do período áureo (2007 a 2011), mas voltaremos a crescer no número de lançamentos e vendas.

**JHC:** Os indicadores econômicos apontam para uma retomada do crescimento. O governo federal já sinalizou com uma redução na taxa básica de juros e essa tendência deve seguir ao longo do ano. Também já foram introduzidas mudanças importantes nas regras do Programa Minha Casa Minha Vida, que é um importante indutor do mercado imobiliário. Tivemos também o aumento do limite para saque do FGTS para compra de imóvel, que antes era de R\$ 800 mil e hoje chega a um milhão e meio. Hoje também, pelas mudanças no Minha Casa Minha Vida, ampliando para famílias com renda até R\$ 9 mil, ou seja, passa a se ter um grande contingente de pessoas que irão poder se beneficiar dos juros mais baixos para poder conseguir sua casa própria. Portanto, tudo isso dá fôlego ao mercado e amplia as possibilidades. E mesmo no ano de 2016, com a crise, as demandas de moradia continuaram e o mercado soube atender essa demanda e com criatividade atravessou esse período. Agora acredito que teremos um período mais ameno, com novas e boas perspectivas.

#### De que maneira a economia interfere no mercado imobiliário?

**ML:** Além da inflação e da taxa Selic que, conforme mencionei, hoje estão com viés favorável ao mercado imobiliário, dois indicadores são de suma importância: a confiança do consumidor e o desemprego. Precisamos que o desemprego caia de seu ponto histórico mais alto de 12,6% em janeiro de 2017 e que a confiança do consumidor continue a evoluir de maneira positiva. Esta subiu em fevereiro deste ano para 81,8 pontos. Precisamos que esta ten-



Este cenário trouxe uma instabilidade para as construtoras e incorporadoras que passam por um processo de readequação à nova realidade do mercado

**Carlos Ruschel**  
Executivo da Crédito Real,  
uma das maiores imobiliárias  
de Porto Alegre



dência se intensifique.

**NZJ:** O governo federal vem agindo de forma positiva para essa recuperação do setor com ações diversas como, por exemplo, a diminuição dos juros, a ampliação do teto de renda do MCMV, também dos valores para financiamento, a liberação do FGTS, dentre outras, mas ainda tem muito dever de casa a fazer.

**JHC:** O mercado imobiliário, assim como outros setores, está inserido na economia como um todo. Sendo assim, o mercado imobiliário é um importante setor gerador de empregos, de oportunidades de negócios à medida que as construtoras investem em novos lançamentos, em novas obras. Portanto, à medida que estamos em um cenário de economia retraída, essa cadeia econômica que gera emprego, que gera ganhos para pequenas, médias e grandes empresas se desacelera e com isso outros setores são também afetados.

**CR:** A economia exerce uma influência muito grande no mercado imobiliário. Desde as questões

macroeconômicas, que influenciam grandes investidores, até as questões microeconômicas, como o desemprego e a alta de juros, tornam os negócios imobiliários mais complexos, com ciclos comerciais mais longos. Uma economia mais estável e em crescimento incentiva investidores e poupadores a investir no mercado imobiliário.

**MAD:** Com a alta dos juros, o financiamento imobiliário ficou escasso. O dinheiro para a tomada de crédito junto a agentes financeiros sumiu. E quando existiu, vinha com taxas mais altas assustando os compradores. Com o momento econômico ruim, experimentamos uma taxa de desemprego altíssima (que há muito tempo não sentíamos).

Com a redução da taxa de juros anunciada pelo Governo, a expectativa é de chegarmos a 10% até outubro, a economia irá voltar a ser impulsionada. A renda das pessoas irá aumentar. O desemprego irá diminuir e o nosso Mercado Imobiliário irá voltar a ser forte.

#### Que medidas econômicas podem ser adotadas para aquecer o mercado de compra e venda de imóveis?

**CR:** A redução da taxa de juros e medidas de redução do desemprego podem aquecer o mercado imobiliário.

**ML:** Destacamos duas medidas recentes, a Lei do Corretor Associado de 2015 e o aumento do limite do teto de valor do imóvel para compra com o FGTS para R\$ 1,5 milhão, muito bem recebidas pelo mercado. Novas iniciativas que fortaleçam a segurança jurídica da atuação do corretor associado com as imobiliárias, bem como medidas regulatórias, tal como a regulação para os distritos, certamente irão ajudar a aquecer nosso setor.

**JHC:** Uma das medidas essenciais para esse reaquecimento do mercado de imóveis é a redução de juros. Afinal quanto mais baixa for a taxa básica de juros, mais



condições as pessoas terão de tomar o crédito imobiliário. Num cenário de juros altos o comprador que precisar do financiamento sempre ficará inseguro pois sabe que pode ter pela frente uma dívida que não conseguirá honrar. Portanto, a primeira e possivelmente a mais importante medida econômica deve ser a facilitação do crédito imobiliário, por meio da queda de juros. Claro que não estou dizendo aqui em abrir mão de critérios dos quais as instituições bancárias usam para liberar essas linhas de créditos. Afinal, isso é necessário até para uma segurança do mercado.

**NZJ:** Algumas medidas já estão sendo tomadas e a principal é baixar os juros para que o consumidor volte bem mais rápido ao mercado, afinal o déficit habitacional é muito grande e, em nosso estado, o MCMV é determinante.

As empresas do segmento imobiliário também precisam voltar a tirar da gaveta os projetos. Somos responsáveis e parte da solução, por isso, temos que estar prontos.

**Como tornar o crédito imobiliário mais barato e atrativo ao consumidor de imóveis?**

“



Com a queda da Taxa Selic, os juros para financiamento imobiliário ficaram mais baixos e incentivarão a tomada destes recursos para a aquisição da casa própria ou dos espaços comerciais.

**Marco Antônio Demartini**

Executivo da Lopes Royal em Brasília e diretor do Secovi-DF

”

**MAD:** A resposta é simples, baixando a taxa de juros. Com a queda da Taxa Selic, os juros para financiamento imobiliário ficaram mais baixos e incentivarão a tomada destes recursos para a aquisição da casa própria ou dos espaços comerciais.

**ML:** O primeiro passo já está em curso com a redução gradativa da taxa Selic até o final do

ano. Além disso, é fundamental, a médio prazo, o desenvolvimento de alternativas de funding para o crédito além da poupança e certamente a atuação dos bancos públicos com taxas de juros mais baixas é fundamental para o balanceamento do setor.

**NZJ:** Com responsabilidade política e econômica dos nossos políticos e gestores. Foco no custo Brasil e segurança jurídica. O restante vem naturalmente da consequência das ações de gestores preparados e comprometidos.

**JHC:** Baratear o crédito imobiliário depende intimamente de políticas econômicas que efetivamente reduzam os juros e que movimentem a economia, fazendo com que as empresas retomem a confiança e seus investimentos, consequentemente gerando empregos; o mercado internacional também precisa retomar sua confiança no País e com isso trazer mais investimentos de fora; promover regras justas e bem claras para a liberação de crédito. Então é uma série de medidas interligadas que irão resultar nesse barateamento do crédito imobiliário.

**CR:** Só tem uma saída: redução da taxa de juros.



## Senhores Síndicos

Em Maceió vocês agora podem contar com uma equipe multidisciplinar para cumprir a Lei Municipal nº 6145 de 2012 de Inspeção e Manutenção Predial.

**Consulte-nos e ganhe um desconto especial na contratação**

**NIMPRED - (82) 3597.8558**

**email: [nimpred@gmail.com](mailto:nimpred@gmail.com)**

**Associação Comercial de Maceió**

# Portaria humana: Ainda a melhor opção...



Foto: www.aaster.com.br

Com a promessa de reduzir custos e aumentar a segurança dos moradores de forma rápida e eficaz, a portaria remota parece uma proposta tentadora aos bolsos dos condôminos, mas na prática é preciso ficar atento aos perigos e contratemplos causados por esta tecnologia. Pois nada substitui a sensibilidade e a atitude imediata do ser humano.

Assim, a portaria remota surge com a proposta de substituir a portaria humana e os serviços de receber moradores e visitantes, abrir e fechar portões de acesso e manter a segurança 24h através de câmeras de circuito interno que são interligadas a uma central de monitoramento e comando.

No prédio da professora Flávia Correia, no bairro da Ponta Verde, quando surgiu a ideia de portaria remota, a proposta foi rejeitada de imediato. “Quando um morador começou a sugerir a ideia de portaria remota, não deixei que ele terminasse. Represento outros condôminos, por isso, voto por três e não quis ouvir a proposta. Mas pelo pouco que falou, mostrou um custo enorme, que não agradou aos outros condôminos”.

Os valores da portaria remota variam de acordo com as adaptações a serem feitas no edifício, a distância e a escolha dos serviços que serão recebidos pelo condomínio. De acordo com uma pesquisa de preços feita pela RC&MI, cada prédio precisa

ser analisado individualmente, mas o valor mínimo para preparação é de R\$ 5 mil. Também é de R\$ 5 mil o valor mensalmente pago pela manutenção e prestação dos serviços escolhidos pelo condomínio.

Para Flávia Correia, a manutenção dos porteiros vai além de custos financeiros, é uma questão de valores humanos. “Temos porteiros bons e antigos, que já viraram amigos. Eles estão sempre atentos as nossas necessidades e temos a certeza de ter com quem contar a qualquer hora. Além do mais, seriam quatro pais de família desempregados sem necessidade”, explica a professora.

Mas é preciso ficar atento à viabilidade da instalação tecnológica no condomínio, pois há especificações e contraindicações também. Especialistas da área indicam que o perfil de condomínio ideal é empreendimento de pequeno porte, com até 40 unidades, ou aquele com maior estrutura e mais de uma portaria que deseja manter apenas uma física, automatizando todas as outras.

Mesmo substituindo a mão de obra humana, o ser humano ainda é peça chave para o bom funcionamento da tecnologia. “Para realizar uma mudança dessas no condomínio, de cultura mesmo, os moradores devem estar bem cientes do que estão abrindo mão para conseguirem economizar. Se acharem que vale a pena – e pode valer muito – então o condomínio está pronto

para dar esse passo”, disse em entrevista a gerente de marketing da Lello Condomínios, uma das maiores empresas do setor no Brasil, Angélica Arbex.

E ainda que haja o envolvimento coletivo na adaptação e manuseio da portaria remota, há uma corrente contrária a esta substituição completa, entendendo ser a presença do ser humano inibidora da ação criminosa. “Você perde a capacidade pessoal de coibir a ação criminosa, o que inibe o ladrão é o fator humano. Ele, quando bem treinado, é uma peça fundamental e imprescindível”, argumentou à imprensa o especialista em segurança pública e privada Alexandre Domingos.

Em março deste ano, a presença do porteiro no edifício Antilhas, localizado na Av. Deputado José Lages, no bairro da Ponta Verde, foi fundamental para inibir a ação criminosa. De acordo com testemunhas, dois homens tentaram entrar no prédio, mas tiveram a tentativa frustrada pela chegada da polícia, que foi acionada pelo porteiro.

Eliminar postos de trabalho de profissionais comprometidos e qualificados deve ser avaliado por todos. O porteiro, em muitos casos, estabelece relacionamentos fundamentais para o ambiente condominial.

Para o presidente do Secovi-AL, Nilo Zampieri Jr, o porteiro é fundamental. “Sou completamente a favor do uso da tecnologia em prol da nossa segurança e da nossa família. Mas existem funções delicadas de substituir sem os devidos cuidados e o porteiro é uma delas. Só um ser humano é capaz de corresponder a algumas necessidades que envolvem um condomínio. Os moradores precisam deste profissional em uma diversidade de momentos. E uma portaria remota jamais daria o suporte equivalente”, disse Nilo Zampieri Jr, que vive em um prédio que utiliza sistema de segurança de videomonitoramento, sem abrir mão dos porteiros.

O porteiro é uma peça chave na gestão do condomínio, porém, um dos fatores que potencializa o crescimento da portaria remota é o custo trabalhista. “O governo federal tenta aprovar a reforma trabalhista e esta possibilidade pode diminuir os custos trabalhistas. A decisão pela portaria remota ou humana merece cautela no momento”, acredita o presidente do Secovi-AL, Nilo Zampieri Jr.

# EVITE DOR DE CABEÇA!

Adquira já o seu Certificado Digital com a **Fecomércio** e facilite a sua vida junto ao Conectividade Social

FGTS

INSS

RPAs

RAIZ

## POSTOS DE ATENDIMENTO

### FECOMÉRCIO AL

Rua Prof. Guedes de Miranda, 188 | Farol | Maceió | 82 3026.7200 | 82 3026.7210

### JUCEAL

Av. Fernandes Lima, 1681 | Pinheiro | Maceió | 82 9 9945.0035

### OAB-AL

Av. Gen. Luiz Albuquerque de França, s/n | Jacarecica | Maceió | 82 9 9945.0035 | 2121.3244

### SEBRAE

Rua Dr. Marinho de Gusmão, 46 | Centro | Maceió | 82 9 9965.0078

### SINDILOJAS ARAPIRACA

Rua Manoel Leão, 130 | Centro | Arapiraca | 82 3521.1569

### SINDILOJAS PALMEIRA

Rua Adolfo Pinto, 135 | Centro | Palmeira dos Índios | 82 3421.2937

### SINDILOJAS UNIÃO

Av. Dr. Antônio Gomes de Barros, 231 | Centro | União dos Palmares | 82 3281.1851



# Maconha aguarda decisão do STF



Foto: meramente ilustrativa

**N**oite de verão, janelas dos apartamentos do condomínio abertas e começa a entrar aquele cheiro pela janela. A 'maré' vem de um desconhecido e incomoda quem não está curtindo a mesma vibe. Um vizinho quebra o silêncio na vizinhança pacata: "Tem maconheiro no prédio!", grita da janela. Outro dia, uma vizinha incomodada também se irrita: "Fecha a janela, maconheiro!". Mas, além dos gritos, que outras medidas podem ser tomadas?

O uso de maconha não é lícito no Brasil, mas isso não impede que a prática de fumar um baseado seja banal. Enquanto tramitam na Justiça ações sobre a descriminalização do uso da cannabis, aqueles que se sentem incomodados podem recorrer a medidas no âmbito do direito.

Uma ação sobre descriminalização do uso da maconha aguarda decisão no Supremo Tribunal Federal (STF). Em discussão, está a constitucionalidade do artigo 28 da Lei 11.343/2006 que especifica as penas para quem portar, guardar ou consumir drogas. Independentemente do debate sobre a descriminalização, como ocorre com o cigarro, quem não consome muitas vezes

se incomoda com seus efeitos e questiona sobre soluções.

Alexandre Marques, advogado especialista em Direito Condominial e vice-presidente da Comissão de Direito Condominial da OAB de São Paulo, observa que este tipo de problema é comum em condomínios de todas as classes sociais. Ele explica que, em geral, o problema é entre vizinhos e as principais medidas devem ser tomadas na Justiça. Mas a administração do condomínio também pode agir se o problema atingir a coletividade.

#### Como o síndico pode agir?

**Circular coletiva:** esse deve ser o primeiro passo. O síndico pode soltar um comunicado não só para o suposto usuário, mas para todos os moradores alertando que é proibido o uso de fumígenos em geral, cigarrilhas de palha e semelhantes – o usuário de maconha deve entender esse recado. Também deve avisar que é autorizado fumar na sacada desde que isso não atrapalhe outros moradores.

**Carta individual:** caso a circular não tenha efeito, é possível enviar uma carta individual com o mesmo conteúdo.

**Multa:** se o problema afetar a coletividade, e não apenas um

vizinho, é possível dar uma advertência e, em caso de reincidência, aplicar uma multa.

O advogado Adib Abdouni, especialista em Direito Constitucional e Direito Penal, explica que o vizinho usuário de maconha pode ser questionado por usar o local para outra finalidade que não seja a moradia – no caso, o consumo de drogas.

O artigo 1.335 do Código Civil cita entre os deveres dos condôminos: "dar às suas partes a mesma destinação que tem a edificação, e não as utilizar de maneira prejudicial ao sossego, salubridade e segurança dos possuidores, ou aos bons costumes".

E a Lei Antifumo (nº 12.546/2011) proíbe "uso de cigarros, cigarrilhas, charutos, cachimbos ou qualquer outro produto fumígeno, derivado ou não do tabaco, em recinto coletivo fechado, privado ou público". Isso facilita a proibição em áreas comuns, como corredores e garagem.

#### É se for dentro do apartamento?

Para Abdouni, a restrição da Lei Antifumo se aplica a um vizinho que fuma na sacada e a fumaça se espalha para as casas dos outros.

**E se o vizinho argumentar que está fumando em seu apartamento e ninguém tem nada com isso?**

De fato, a Constituição Federal prevê que "a casa é asilo inviolável do indivíduo". Mas isso não significa que o morador possa fazer o que bem entender. "O vizinho tem direito à moradia, mas não tem o direito de violar o direito dos outros. A partir do momento que mora em condomínio, tem que respeitar pessoas que vivem em comunidade", observa Abdouni.

Assim como o morador não pode jogar futebol na sala ou aumentar o volume do som à última potência, também não pode fumar maconha e exalar um cheiro que vai perturbar os outros vizinhos.

É possível fixar multas e, em casos extremos, o morador pode até ser convidado a se retirar do condomínio. "Ele não perde o direito à propriedade, mas pode perder o direito de morar no local se não respeitar a sua finalida-



de", explica Abdouni.

**Adianta chamar a polícia?**

O professor de Direito Penal do Unicuritiba José Carlos Portella Júnior explica que o porte de drogas é um crime de baixo potencial ofensivo. "Não comporta prisão. A pessoa terá que cumprir alguma medida alternativa". A lei prevê advertência, prestação de serviços à comunidade ou comparecimento à programa ou curso educativo.

Abdouni explica que, por mais que a pessoa não cumpra pena de prisão, pode ser detida e levada para a delegacia para prestar esclarecimentos. No mínimo, terá complicações burocráticas a resolver.

Além disso, um dos problemas da legislação brasileira é que não há especificação de quantidade para distinguir o usuário do traficante. Por isso, uma pessoa que porte drogas só para consumo pode ser investigada por tráfico. "O usuário fica suscetível e podem até lhe imputar responsabilidade por tráfico dependendo da quantidade da droga e das circunstâncias", explica Portella Júnior.

Mas o vice-presidente da Comissão de Direito Condominial da OAB de São Paulo alerta que, pela inviolabilidade da residência, a polícia não pode entrar sem mandado. "A polícia não vai entrar no apartamento para dar flagrante do uso de maconha. Poderia acionar em caso de suspeita de tráfico de droga."



# ACQUAX

## DO BRASIL

Reduza sua conta de água e pague pelo seu consumo real.

**INDIVIDUALIZAÇÃO EM PRÉDIOS NOVOS E ANTIGOS**

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>* Diminuição do desperdício</li> <li>* Consumo Racional da água</li> <li>* Redução da taxa de condomínio</li> <li>* Valorização do Imóvel em até 15%</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Obra que se paga em um período curto de tempo</li> <li>* Reduz o consumo de energia elétrica em função da redução do volume de água bombeada pela caixa d'água.</li> </ul> |
|--|---|

**PREÇOS E CONDIÇÕES EXCLUSIVAS ! FINANCIAMENTO PRÓPRIO !**

Av. Prof. Sandoval Arroxelas, 90  
 sala 08 - Ponta Verde - Maceio - AL  
 Tels: (82)3432-9697  
 98103-0364

Av. Das Américas 15.700 Loja 144  
 Recreio dos bandeirantes - RJ  
 Tel: (21) 2137-7124 / 2137-0007  
 (21) 7770-8263

Av Brigadeiro Faria Lima 1461  
 4º andar, Conj. 41 - Torre Sul  
 Jd. Paulistano - São Paulo  
 Tel: (11) 4949-9565 / 99921-5874

[www.acquaxdobrasil.com.br](http://www.acquaxdobrasil.com.br)

QUEM PROCURA ECONOMIA E QUALIDADE, **ENCONTRA AQUI!**



BECKER CLOREX LIMPEZA E HIGIENE EM GERAL



REMOVIC LIMPEZA E HIGIENE EM GERAL



ROÇADEIRA 21"



LUVA VAQUETA MISTA



CAPACHOS CORES VARIADAS



ENTRE EM CONTATO OU VISITE UMA DE NOSSAS LOJAS, PARA CONHECER AINDA MAIS NOSSA VARIEDADE DE PRODUTOS.

[oborrachao.com.br](http://oborrachao.com.br)

/oborrachaomaceio

@oborrachaomaceio

**À VISTA OU BOLETO/30DIAS  
EM ATÉ 6X NOS CARTÕES**

Farol:  
(82) 3336.4646

Centro:  
(82) 3336-4747

Jatúca:  
(82) 3304-

Oborrachão, o maior mix de produtos na LINHA INDUSTRIAL de Alagoas, Venha conferir!

Olympia



SERRA  
MEIA-ESQUADRIA



BETONEIRA



LATERAL BF 33  
T GASOL 32.6CC



BOMBA SCHNEIDER ASP-98  
1/3CV MONOFÁSICO 110/220V



BOMBA CENT MPS-35  
1/2CV 220V SCHULZ



MOEDA  
n



RODO FLASHMOP  
SUBSTITUI O RODO,  
VASSOURA E PANO  
91,0x32,0x43,0 cm



PRENSA  
TÉRMICA

CAPA CHUVA  
PVC AMARELA  
C/FORRO  
G ECOPOLI



PASSE NA LOJA  
MAIS PRÓXIMA!

:  
4848

Polo:  
(82) 3269-1199

Aracajú:  
(79) 3253-4242

  
**Oborrachão®**  
O Nordeste compra aqui.

# Distrato, um vilão da indústria da construção civil

Desfazimento do contrato de promessa de compra e venda de imóveis, o distrato ganhou ainda mais destaque em meio à crise econômica vivida pelo Brasil e à necessidade do mercado imobiliário de criar normas equilibradas para regularizar o assunto.

Sem regulamentação, o contrato de compra e venda de imóveis na planta pode ser desfeito e a construtora recebe de volta o bem. Na prática, ao consumidor que adquirir um imóvel na planta e não tiver mais interesse na concretização da compra, seja por circunstâncias financeiras ou não, caberá desfazer o contrato – no período anterior à entrega das chaves.

Para a advogada e presidente da OAB/AL, Fernanda Marinela, a melhor regulamentação para os distratos é o bom senso. “Os distratos são a antítese dos contratos, sendo assim, eles devem seguir as normas gerais escritas no Código Civil. Mas existem ainda algumas leis que tratam de contratos específicos, como por exemplo a Lei do Inquilinato, que tem algumas regras mais específicas. Porém, o que prevalece mais, em qualquer caso, é a vontade das partes. Neste sentido, costume dizer que a ‘regulamentação ideal’ é o bom senso. Cabe às partes que estão distratando estabelecerem regras para formalizarem o distrato em termos aceitáveis para ambos os lados. É como um divórcio: Se as partes usarem de bom senso e excluam o fator emocional, o distrato tende a ser mais fácil e rápido, caso contrário será um processo longo e doloroso, com prejuízos para ambos os lados”, frisa a advogada.

Funcionário público, o engenheiro civil Nicolas Alves Souto



Foto: www.globaltec.com.br

optou pelo distrato por julgar mais viável comprar um imóvel pronto. “Minha decisão pelo distrato foi rápida. Em 15 dias desisti da aquisição do imóvel e fui à construtora solicitar o distrato. Já tinha pago quase R\$11 mil e perdi R\$1 mil. Comprei um apartamento pronto, porque vi que era mais vantagem. Com o distrato, capitalizei mais dinheiro para a entrada e consegui um negócio mais vantajoso – sem a necessidade de pagar a taxa de obras”.

Segundo o advogado Daniel Brabo, do escritório Brabo Magalhães Advogados, a legislação brasileira reservar ao consumidor o direito de arrependimento pela compra, mas os percentuais de devolução não estão fixados e variam de acordo com cada situação.

“O Código do Consumidor resguarda o direito do consumidor de vir a se arrepender de um negócio realizado e poder distratar sem perder tudo que fora desembolsado. Não existe na legislação percentual fixado a título de multa pelo desfazimento do

negócio, mas em alguns casos, a exemplo do Tribunal de Justiça de São Paulo, acerca de negócios imobiliários, o TJSP assinou acordo com as construtoras, em que entende que 20% de multa seria um percentual aceitável de punição ao consumidor. É certo que em outras situações esse percentual poderá ser variável, a depender de custos envolvidos na negociação, valor envolvido, etc.”, explica Daniel Brabo.

De acordo com levantamento feito pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), quase 41 mil unidades vendidas foram canceladas em todo o Brasil, no acumulado de janeiro a novembro de 2016.

“A incidência do distrato tem aumentado substancialmente nos últimos anos, criando forte insegurança jurídica e gerando prejuízos para o mercado imobiliário. É um problema sistêmico que exige uma solução urgente. A construção civil tem defendido uma solução na qual os contratos sejam equilibrados, dando responsabilidade às partes, em especial o ressarcimento das

despesas que uma possa gerar à outra”, disse o presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), o engenheiro civil José Carlos Martins.

Uma das maiores incorporadoras do Brasil, a Cyrela registrou o maior volume de distratos da história no ano passado – foram R\$2,3 bilhões somente em 2016 e R\$ 6,1 bilhões no acumulado dos últimos três anos.

A esperança da incorporadora é o avanço das medidas econômicas lançadas pelo governo federal, mas o copresidente da Cyrela, Raphael Horn, tem consciência da retomada lenta do crescimento. “O ânimo está melhor, mas a realidade do setor não melhorou muito”, disse à imprensa.

#### Esperança de acordo

O assunto já virou tema de diversas reuniões entre membros do governo, construtoras e de defesa do consumidor, súmulas da Justiça e projeto de lei federal e, apesar das opiniões controversas entre os diversos setores influenciados, todos querem uma regulamentação para o distrato.

“Em nossa proposta estão incluídas cláusulas que punem o atraso na entrega do imóvel; o ressarcimento de despesas com a contratação da venda; clareza e transparência nas informações do contrato, etc. Nossa expectativa é ter uma regulação que proteja todos os compradores de um empreendimento, incluindo aqueles que querem o imóvel e pagam por ele, e garanta a saúde financeira do projeto”, informa o presidente da CBIC.

Sempre atento as principais discussões sobre este tema, o Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon-AL) está acompanhando de perto todo o desenrolar da situação e se posicionando quanto a necessidade de uma regulamentação para a segurança do mercado imobiliário.

“O setor da construção civil sofre bastante, pois a insegurança

jurídica é muito grande. Apesar de termos contratos preparados conforme a legislação, a falta de uma regulamentação dificulta as decisões judiciais”, argumenta o presidente do Sinduscon-AL Alfredo Brêda.

O sindicato alagoano é membro do conselho da CBIC e o presidente Alfredo Brêda acredita na força da entidade para posicionar uma solução eficaz a todas as partes. “A solução ideal seria a elaboração de uma lei que deixasse claro os direitos e deveres de compradores e vendedores. O setor da construção, através da

“

O cliente tem de perder tudo. Amanhã, na hora de distratar, a pessoa pensará bem

**Ernesto Zarzur**

Fundador da incorporadora EZTec

”

CBIC, vem trabalhando em um acordo nacional, com participação de representantes de todas as partes envolvidas, para que juntos possamos construir uma solução para este grande problema”, declara Brêda.

#### Construtora x Consumidor

De um lado, incorporadoras fazem propostas onde a base de cálculo é feita sobre o valor do imóvel, em um percentual entre 10 e 12%. Já representantes dos órgãos de defesa do consumidor defendem que a penalidade seja descontada apenas do valor pago.

Para o fundador da incorporadora EZTec, Ernesto Zarzur, em casos de distratos, a perda deve ser totalmente do comprador. “O

cliente tem de perder tudo, como disse o Elie Horn. Amanhã, na hora de distratar, a pessoa pensará bem”, declarou à imprensa.

A preocupação da indústria da construção civil é que o distrato pode ser responsável pela perda de receita futura do empreendimento, além de desproteger quem comprou o imóvel e espera a entrega.

Construtoras argumentam que a penalidade ressarcida apenas sobre o valor pago pelo consumidor é distorcida e fora da realidade adotada pelos bancos credores, o que prejudica o desenvolvimento do empreendimento. Uma prática comum no Brasil é o uso de cerca de 70% de empréstimo bancário para a construção do empreendimento.

Especialistas econômicos veem a necessidade latente de um marco regulatório para os distratos, sob o risco sistêmico de parar o setor imobiliário, impactando a viabilidade de construção do empreendimento e finalização da obra.

A insegurança jurídica vai além de consumidor desistente e construtora. Em um terceiro vértice deste tripé existe o comprador que adquiriu o imóvel e sofre com as consequências dos distratos alheios.

“Quem adquiriu imóveis tem o direito de receber, isso é fato! É muito comum ocorrer que obras sejam realizadas por meio de garantia bancária, sendo esse um dos meios mais seguros aos consumidores, que terão a garantia de que se a construtora vier a ter dificuldades em finalizar a obra, o seguro efetivado dará as condições financeiras para que a obra venha a ser concluída”, disse o advogado Daniel Brabo.

A falta de regras claras para estabelecer obrigações e direitos das partes leva frequentemente a disputa entre consumidor e construtora para a esfera judicial. Normalmente, o entendimento do Poder Judiciário é em favor do consumidor, dando-lhe

o direito a ressarcimento de 90% do valor pago à construtora.

O Superior Tribunal de Justiça definiu em 2015, por meio da súmula 543, a restituição imediata ao distrato das incorporadoras para o consumidor – proibindo que o pagamento fosse feito ao final da obra. A Corte também entendeu, em outra decisão, ser razoável a retenção de 10 a 25% do valor pago, mas a decisão não é regra.

A presidente da OAB/AL Fernanda Marinela avalia positivamente as decisões tomadas pelo Poder Judiciário de Alagoas. “O Judiciário Alagoano tem seguido o entendimento definido no novo CPC, com foco numa conciliação prévia e na solução baseada no bom senso. Tenho visto ótimas decisões que tem na ‘vontade’ das partes o foco principal, sem esquecer as penalidades e as disposições que os contratos estabelecem. Na minha opinião, as empresas e pessoas que se envolvem corriqueiramente em tais situações de direito privado deveriam já estabelecer contratualmente a mediação e arbitragem como a forma de solucionar os distratos entre particulares. É uma fórmula muito usada em todos os países desenvolvidos. Rápida, justa e eficaz”.

#### **Pacto assinado**

No ano passado foi criado um acordo para criar regras para o distrato. Com a finalidade de dar previsibilidade e segurança às partes, representantes do governo federal, de entidades do segmento imobiliário, dos órgãos de defesa do consumidor e da Justiça assinaram um pacto que estabelece dois critérios de multas aos compradores que desistirem do negócio.

Na primeira opção, a penalidade é 10% do valor do imóvel, desde que não ultrapasse 90% do valor pago. Assim, se o imóvel vale R\$ 400 mil e foram pagos R\$ 40 mil, apenas R\$ 4 mil são devolvidos ao comprador. Já na segunda opção, o comprador



Foto: www.oglobo.com

perde o sinal e 20% do valor já pago. Na prática, se o comprador pagou R\$ 15 mil de sinal e R\$ 20 mil de parcelas, só terá direito a receber R\$ 16 mil.

Vale ressaltar que a adesão ao termo é voluntária e pretende também minimizar o número de ações levadas a Justiça. O respeito a estas regras é obrigação apenas para entidades participantes do pacto, que já foi assinado por entidades de abrangência nacional.

A pretensão do governo federal era de incluir a regularização da prática no pacote de medidas anunciado pelo governo para incentivar o mercado imobiliário, mas a falta de acordo impediu que consolidasse uma proposta equilibrada e satisfatória.

“Se o governo optar por medida provisória, me parece a melhor saída e a mais rápida”, disse o presidente da Abrainc, Rubens Menin, em entrevista coletiva à imprensa.

Mas já existe em tramitação desde 2015 o Projeto de Lei 774, de autoria do senador Romero Jucá, que propõe a pena convencional de até 25% das quantias pagas, além da comissão de corretagem de 5% do preço de venda. A justificativa do senador é baseada na segurança jurídica das relações econômicas e sociais decorrentes destas negociações imobiliárias.

“A necessária coordenação entre essas normas, ante a even-

tualidade de desfazimento de contrato por inadimplemento das obrigações do adquirente, é situação merecedora de especial atenção, visando evitar que normas especiais sejam consideradas e, ainda, afastar simplificações irrefletidas que levem a distorções capazes de atingir a equação econômica na qual se estrutura a incorporação imobiliária”, justificou o senador.

Para a advogada Fernanda Marinela, ler e analisar o contrato é fundamental para ficar protegido em qualquer situação. “A regra de ouro é contratar um advogado para analisar o contrato ser firmado, ele já vai prever o que ocorrerá em caso de distrato. Além disso: atenção quando for assinar um contrato, prevenção, respeito às regras e bom senso. Tudo são flores na hora da assinatura de um contrato, mas quase ninguém atenta para as cláusulas. Hoje muitas pessoas/empresas usam o Judiciário de má-fé, contando – inclusive contabilmente – com a demora do Poder Judiciário para a solução de um eventual distrato. Isso é muito injusto e penaliza sempre aquele que tem o direito ao seu lado. As partes, ao realizar o contrato, podem se prevenir com o estabelecimento de regras justas e autos aplicáveis, também com cláusulas que evitem o judiciário e estabeleçam mediadores ou árbitros para solucionar eventuais conflitos”, aconselha.

---

Ao longo de mais de 30 anos o Sinduscon-AL vem dando sua contribuição para o desenvolvimento de Alagoas. Seja através das obras estruturantes, das moradias que são construídas ou participando das principais discussões sobre o fortalecimento do estado.

---

Uma nova página está sendo construída na história do nosso sindicato. Estamos intensificando ainda mais as nossas ações, afinal, a cadeia produtiva da construção é o grande motor de desenvolvimento de Alagoas.

Conheça o  
Sinduscon-AL e sua  
história. Filie-se!

[www.sinduscon-al.org.br](http://www.sinduscon-al.org.br) | (82) 3241-5528



**SINDUSCON**  
SINDICATO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO  
DO ESTADO DE ALAGOAS





## ENCONTRO RAL

Representante de Alagoas na Rede Avançada de Locação (RAL), grupo seletivo formado por imobiliárias localizadas nas principais capitais do Brasil, a Zampieri Imóveis participou do primeiro encontro de 2017, na cidade de São Paulo, com o objetivo de compartilhar experiências e avaliar as transformações do mercado imobiliário nacional e suas práticas.



## VISÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Na primeira reunião da Câmara Brasileira de Comércio e Serviços Imobiliários (CBCSI) de 2017, o presidente do Secovi Alagoas, Nilo Zampieri Jr., apresentou um estudo nacional sobre a situação do mercado de compra e venda no Brasil e a expectativa do setor para o próximo ciclo.

A CBCSI reúne representantes do setor imobiliário de todo o país para trabalhar o aperfeiçoamento e desenvolvimento do segmento a partir de análises e estratégias periódicas.



## PRAÇA DO SKATE

Localizada no bairro da cidade, Ponta Verde e também entregue ao abandono, a Praça do Skate virou local de encontro de garfs e lar de moradores de rua.



## CORREDOR VERA ARRUDA

Criado com o intuito de proporcionar cultura e lazer, o Corredor Vera Arruda que já foi um espaço de difusão da cultura local, com placas de personalidades artísticas alagoanas, e de recreação de moradores e turistas, agora está entregue ao descaso, mesmo localizado em área nobre da cidade.

Bancos arrebatados, lixo espalhado por toda a praça, pichações e as sensações de abandono e insegurança é o que encontra quem resolve desfrutar do lugar.

Com pouco mais de 12 anos de existência, o ambiente agora é motivo de preocupação dos moradores do entorno do Corredor Vera Arruda - mais de cinco mil famílias residem lá. Filhos pequenos passeiam em meio a um lugar voltado para as crianças com brinquedos quebrados e em absoluto abandono.

A prefeitura faz uma boa administração, mas o que está acontecendo com essa importante área de socialização?

# Secovi Alagoas participa de encontro nacional de executivos

III Encontro Nacional dos Executivos dos Secovis do Brasil (ENESB) é um importante evento que acontece anualmente com o objetivo de compartilhar conhecimentos para desenvolver e fortalecer os sindicatos. O encontro, que ano passado aconteceu em Maceió, este ano foi realizado na cidade de São Paulo.

O presidente do Secovi Alagoas, Nilo Zampieri Jr., abriu o evento, representando os Secovis do Brasil, destacando a importância da profissionalização do setor para garantir efeitos positivos, a troca de experiências e o comprometimento dos executivos dos Secovis para atender os representados.

Nilo também convidou os presentes para o Congresso Nacional de Juizes do Trabalho que será sediado em Alagoas ainda esse ano com patrocínio do Se-

covi-AL, Fecomércio-AL e CNC. Já foi definido que o congresso terá um painel sobre sindicalismo e a legislação na contribuição sindical compulsória.

Hubert Gebara, vice-presidente do Secovi-SP, em seu discurso de abertura, representando o Secovi-SP, destacou a atual posição da economia, a importância dos executivos e as questões que os Secovis tratam a nível nacional.

A primeira palestra do encontro abordou o assunto 'Design Thinking', que é o conjunto de métodos e processos para abordar problemas, relacionados a futuras aquisições de informações, análise de conhecimento e propostas de soluções, em uma palestra dada pelo consultor Humberto Massareto.

Na sequência, as reuniões de grupos com intercâmbio de experiências bem sucedidas entre



os executivos de todo o Brasil no associativismo, SecoviMed, jurídico, dentre outros, fizeram o alinhamento necessário das práticas dos Secovis.



**AÇÃO DO TEMPO.**



**AÇÃO IBRATIN.**



A Linha Repintura da Ibratin conta com produtos de alta performance especializados para a limpeza, conservação e reparação de superfícies com bolhas, descascamento, mofo e algas para a renovação de fachadas e ambientes internos. Confie na experiência de quem é líder nessa categoria, e surpreenda-se com cores e texturas inovadoras.



[/canalibratin](#)   
 [/ibratin](#)   
 (82) 2121-4949  
[twitter/ibratin](#)   
 [@ibratin](#)   
 (82) 3355-7441



# Remuneração do síndico também paga tributação

O síndico é a pessoa responsável por administrar e articular os interesses coletivos de um condomínio, além de zelar pela convivência harmônica do grupo. A legislação brasileira não prevê regras para a remuneração pela função, mas a Previdência Social cobra tributação quando a atividade é remunerada.

Sem definição no Código Civil Brasileiro e na Lei do Condomínio (Lei 4.591/64), é obrigação da Convenção de Condomínio estipular o regramento a respeito da compensação financeira para o síndico. Caso também não haja normativa na convenção, o condomínio deve decidir em assembleia.

A remuneração pode ser feita de forma direta ou indireta. Na primeira, o síndico recebe determinada verba para desempenhar a função, que costuma ser de até três salários mínimos; síndicos profissionais recebem até seis salários mínimos. Na segunda, o síndico é isento total ou parcialmente de contribuir com a taxa de condomínio.

O que nem todos os síndicos e condôminos sabem é que a remuneração, seja direta ou indireta, está na lista de tributação do go-

verno federal. Ou seja, o síndico é considerado um contribuinte individual – a Lei 9.876/99 dispõe que ‘o síndico ou administrador eleito para exercer atividade de direção condominial, desde que recebam remuneração é contribuinte individual’.

“O erro mais comum é a falta de pagamento desta contribuição. A maioria dos condomínios com assessoria administrativa já efetuam o pagamento, mas muitos síndicos sem assessoria não pagam por desconhecimento. É muito importante não sonegar impostos”, disse o advogado especialista em condomínios Inaldo Dantas.

Desta maneira, o condomínio tem obrigação de pagar ao INSS 20% do valor total da remuneração do síndico. E o síndico deve descontar 11% do valor recebido, menos que seja remunerado com a isenção de taxa condominial, como contribuição social. Mas não há necessidade de o condomínio recolher FGTS para o síndico, pois o contribuinte individual não está vinculado a este benefício.

Se o síndico possui vínculo empregatício e já contribui com a Previdência Social, pode usar o número do PIS/PASEP. Caso o sín-

dico já recolha o máximo da contribuição, deverá, nos meses em que isto aconteça, informar ao condomínio e apresentar comprovante de pagamento ou declaração de que já sofreu desconto.

O síndico é segurado obrigatório do INSS, todo o período de contribuição está vinculado a sua aposentadoria e deve ser contado como tempo de contribuição.

“Mas o síndico que já é aposentado por invalidez deve tomar cuidado para evitar problemas, porque a aposentadoria por invalidez não permite o exercício de atividade remunerada”, alerta Inaldo Dantas.

O síndico deve ficar atento às responsabilidades da remuneração – inclusive, incluindo o benefício na declaração do Imposto de Renda. Se a atividade não for remunerada por qualquer tipo de pagamento (pró-labore, isenção de taxa condominial ou ajuda de custo), não há necessidade de contribuição com o INSS.

“Em casos de não pagamento da contribuição, o condomínio, ao ser fiscalizado, pode sofrer a penalidade de recolhimento de todo o atrasado dos últimos cinco anos e multa”, disse o advogado.



**SEU CONDOMÍNIO NA PALMA DA SUA MÃO**

Pague boletos, acesse relatórios e receba notificações via SMS. Rápido e prático, na ponta dos seus dedos!

- Portaria
- Emissão de boletos
- Envio de SMS
- Contas a receber
- Contas a pagar
- Conciliação bancária
- Relatórios online
- e muito mais!

☎ 82 3024 6479    f @ acesseseucondominio  
📍 acesseseucondominio.com.br

 **acesse seu condomínio**  
com.br



# ALUGUÉIS

Central: 2121-6000

**ZAMPIERI** IMÓVEIS **23** ANOS  
A imobiliária completa

Mangabeiras  
Ref: SA0004

EMPRESARIAL PREMIUM OFFICE, Sala Comercial, 01 WC, 01 vaga de garagem rotativa. Próx. ao viaduto João Lyra.



Ponta Verde  
Ref: AP0287

EDF. JAMES THORP - 03 qtos, s/ 01 ste, 01 reversível, coz. c/ armário, semi-mobiliada, varanda, 02 vagas, s. de festas. Próx. a escolas, praças... **Primeira Locação**



Mangabeiras  
Ref: AP0053

EDF. ENSEADA JATIÚCA - 04 qtos, s/ 02 suítes, sala ampla c/ vista p/o mar, coz. c/ área de serviço e armários, despensa, 02 vagas, piscina...



Jaraguá  
Ref: AP0021

EDF. PIER 640 - 03 qtos, s/ 01 suite, sala de estar/jantar, coz. c/ área de serviço, 01 vaga, área de lazer c/ churrasqueira, play ground, piscina.



Jatiúca  
Ref: L00004

GALERIA PALAZZO MURATO - Exc. loja comerc. c/ mezanino, 01 WC, med. apróx. 75m<sup>2</sup> em avenida com grande fluxo de carros, ônibus e pessoas.



Ponta Verde  
Ref: AP0146

EDF. CATAMARÃ - Beira mar, 05 qtos/ 02 suítes, 02 vagas, 02 varandas, piscina, salão de festas, apto semi-mobiliado.



Ponta Verde  
Ref: SA0037

EMPRESARIAL JOSÉ LAGES - Sala comercial em rua bastante movimentada, c/ grande fluxo de ônibus, carros e pessoas, próx. a farmácias, mercados



Pajuçara  
Ref: AP0201

EDF. VILLAGE PAJUÇARA - 02 qts, sala p/ 02 ambientes, varanda, coz. c/ armários, 01 vaga. 1ª quadra da praia de Pajuçara.



Ponta Verde  
Ref: CA0070

Casa Residencial - 03 qtos, copa/coz., jardim, área de serviço, próx. a restaurantes, escolas, igrejas, supermercado.



Paripueira  
Ref: CA0078

Casa Residencial - Beira mar, 03 qtos, s/ 03 suítes, 10 vaga, área de serviço. Próx. a bares, restaurantes, mercados, padaria e farmácias.



Farol  
Ref: AP0232

EDF. BENEDITO BENTES - 02 qtos c/ armários, s/ 01 suite coz. c/ armários, 01 vaga, piscina, próx. a logo após a praça Centenário.



Ponta Verde  
Ref: PT0014

Casa Comercial - Conj. de 10 salas, c/ salão p/ palestras ótimo p/ clínica, escritórios de advocacia, dist., estac. rotativo, em rua c/ bastante movimento.



Barro Duro  
Ref: SA0028

GALERIA PEDRO OMENA - Sala comercial, com estacionamento rotativo, em rua de grande fluxo. Próx. ao colégio Adventista.



Ponta Verde  
Ref: AD0002

EDF. MARANELLO - Apto duplex, qto/sala, mobiliado, piscina, academia, 02 vagas. Localizada na área nobre da Ponta Verde. **Primeira Locação**



Cruz das Almas  
Ref: AP0081

EDF. SETAI - Qto/sala, 01 vaga, copa/coz., piscina, salão de festas. 2ª quadra da praia de Cruz das Almas, próx ao Parque Shoppind Maceió.



# Cobrança registrada aumenta segurança de pagamento

Com a entrada em vigor da primeira fase do projeto Nova Plataforma de Cobrança da Federação Brasileira dos Bancos, a cobrança realizada por convênio bancário trouxe maior segurança para o responsável pelo pagamento.

A expectativa é que até agosto todas as cobranças emitidas no Brasil sejam feitas na modalidade registrada, isto é, estejam cadastradas em uma plataforma única – a chamada Câmara Interbancária de Pagamentos. Uma das mudanças é que o recibo de cobrança da cota condominial (ou seja, o boleto) só poderá ser emitido com a identificação do CPF ou CNPJ do condômino.

No mercado desde os anos 1990, a cobrança tradicional, sem registro, tem sido alvo de controvérsia no mercado financeiro. É dela que partem fraudes que geraram R\$ 332 milhões em prejuízos em 2015, contra R\$ 92 milhões no ano anterior. Elas ocorrem em virtude do envio de recibos falsos, criados a partir de pagamentos regulares, como energia, água, telefone e, claro, cotas condominiais.

Conhecendo a operação do código de barras, os criminosos enviam documentos com informações, formato e forma idênticos aos verdadeiros, com pequenas alterações nos códigos verificadores. Ao efetuar o pagamento, em vez de o recurso ser apropriado corretamente na conta do credor (condomínio), o dinheiro segue para fraudadores. Os bancos garantem que a nova modalidade trará mais segurança e agilidade para todos os envolvidos na operação.

Ao anunciar a mudança, a instituição que representa os bancos havia programado que a validação obrigatória das cobranças se daria no início de 2017. O prazo foi ampliado, e a

migração ocorrerá em cinco períodos, intercalados de acordo com os valores de pagamento:

**A partir de R\$ 50 mil:**

Registro obrigatório a partir de 13 de março de 2017

**De R\$ 2 mil a R\$ 49.999,99:**

Registro obrigatório a partir de 8 de maio de 2017

**De R\$ 500 a R\$ 1.999,99:**

Registro obrigatório a partir de 12 de junho de 2017

**De R\$ 200 a R\$ 499,99:**

Registro obrigatório a partir de 17 de julho

**Abaixo de R\$ 199,99:**

Registro obrigatório a partir de 21 de agosto

A cobrança registrada demanda alguns serviços adicionais das instituições bancárias, por isso a expectativa é que o valor pago por boleto seja mais alto que no modelo tradicional. Mas os bancos ainda não se manifestaram sobre o valor médio de cada boleto emitido.

Especialistas no mercado financeiro acreditam que os preços dos serviços vão depender das negociações feitas entre os clientes e as empresas. Além disso, apostam que o maior volume de transações deve dar mais competitividade ao segmento.

Um dos impactos diretos da mudança é o pagamento, pelo emissor (credor), de diversas taxas na operação: uma para emissão da cobrança, outra para dar baixa no arquivo após o pagamento e outra para manter a cobrança em aberto no sistema.

Para evitar prejuízos maiores com a inadimplência, os condomínios podem contratar serviços adicionais, como relatório gerencial, protesto e até mesmo negatização, arcando com os respectivos custos.

À primeira vista, o recibo de cobrança não apresentará nenhuma alteração visual. A cobrança apenas terá os dados pessoais do sacado, data de vencimento, valor, juros por atraso, etc. O código de barras que a maioria das pessoas conhece não sofrerá modificações. A mudança é operacional.

A partir de agora, o processo de pagamento será mais rastreável. Para o emissor, será possível fazer uma gestão mais completa da carteira, sabendo quem pagou, o que pagou e quando pagou. Mudanças de prazo de pagamento e valor devem ser registradas novamente, o que pode gerar taxas extras. Para o pagador, não há muitas mudanças práticas. Uma das poucas alterações é que ele poderá pagar o boleto em qualquer banco, mesmo depois do vencimento, bem como ser incluído no DDA (Débito Direto Automático). Confira o processo de pagamento:

**Com registro**

- Emissor contrata banco;
- Emissor gera o boleto com o nome e CPF/CNPJ do pagador e o valor correspondente, pagando a taxa de registro;
- Banco registra o boleto em uma plataforma única, sendo possível consultar pagamentos em aberto a partir do CPF/CNPJ;
- Pagador efetua o pagamento;
- Emissor recebe o crédito.

A nova plataforma de cobrança não autoriza mudanças no valor do pagamento. A regra vale para pagamentos feitos no caixa, pela internet ou no autoatendimento.



# NOVA PROGRAMAÇÃO! MUITO MAIS CONTEÚDO!

Informação, entretenimento e prestação de serviço.

São mais de 6 horas de conteúdo local diário, levando aos telespectadores alagoanos o melhor do jornalismo através das multiplataformas, com a mesma isenção dos veículos da Organização Arnon de Mello.


A **TV MAR** MUDOU PARA **VOCÊ!**



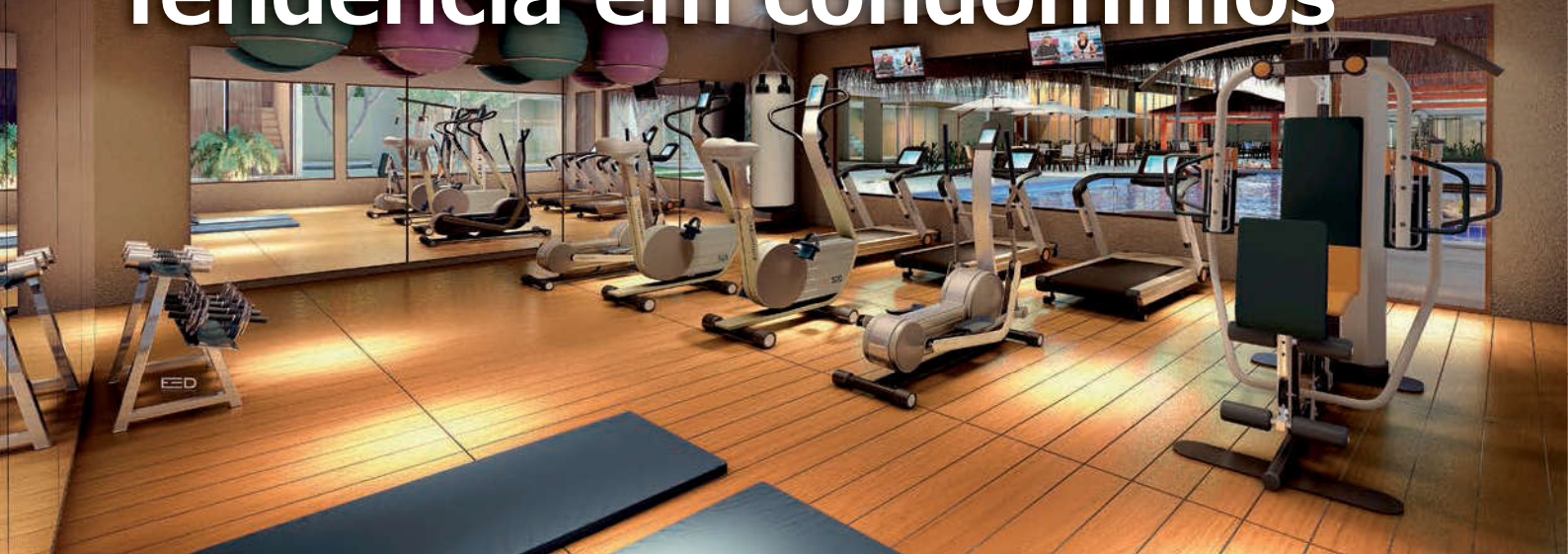
Assista também a programação pelo site: [www.tvmar.tv.br](http://www.tvmar.tv.br) | Portal: [www.gazetaweb.com](http://www.gazetaweb.com)

Acompanhe nossas redes sociais e confira a nova programação:

 [facebook/tvmarmaceio](https://www.facebook.com/tvmarmaceio)

 [@tvmarcanal25](https://www.instagram.com/tvmarcanal25)

# Espaço fitness: Tendência em condomínios



**E**m busca do conforto e da comodidade da atividade física sem sair de casa, muitos condomínios investem no espaço fitness. Os empreendimentos mais novos já oferecem ao morador uma sala para musculação e exercícios aeróbicos. Mas, em prédios mais antigos, crescem a criação/adaptação para montagem da estrutura fitness.

A construção de um espaço fitness, assim como toda obra, requer votação em assembleia. No condomínio onde Márcio Evangelista da Silva é síndico, a ideia surgiu a partir de uma reforma iniciada no prédio. “Nossa ideia era fazer uma grande reforma no prédio com salão de festas e salão de jogos. Mas em algumas reuniões surgiu a sugestão de incluir uma academia para que as pessoas que não quisessem ir a uma academia pudessem praticar atividade física no próprio condomínio”, explica.

Para implantar um espaço fitness, o síndico deve tomar alguns cuidados. O primeiro deles é ter aprovação em assembleia para criação do ambiente, pois, por se tratar de um investimento financeiro coletivo, precisa de concordância da maioria. Outro ponto que necessita de aprova-

ção dos moradores é o regulamento para uso e conservação da academia. Assim, todas as normas ficam documentadas e as punições podem ser aplicadas devidamente.

A partir daí, a prioridade deve ser a elaboração de um projeto que avalie a estrutura escolhida para alojar a academia e também do perfil de futuros usuários para que sejam escolhidos os equipamentos adequados.

“Determinar o perfil do usuário é fundamental para a criação do projeto ideal. Sabendo qual o espaço disponível, podemos desenvolver uma estrutura personalizada e adequada aos moradores. Equipamentos como esteiras e bicicletas, por exemplo, pedem um espaço mais amplo. Já atividades como Pilates, podem ser feitas em menores áreas”, disse a arquiteta Carol Barbosa.

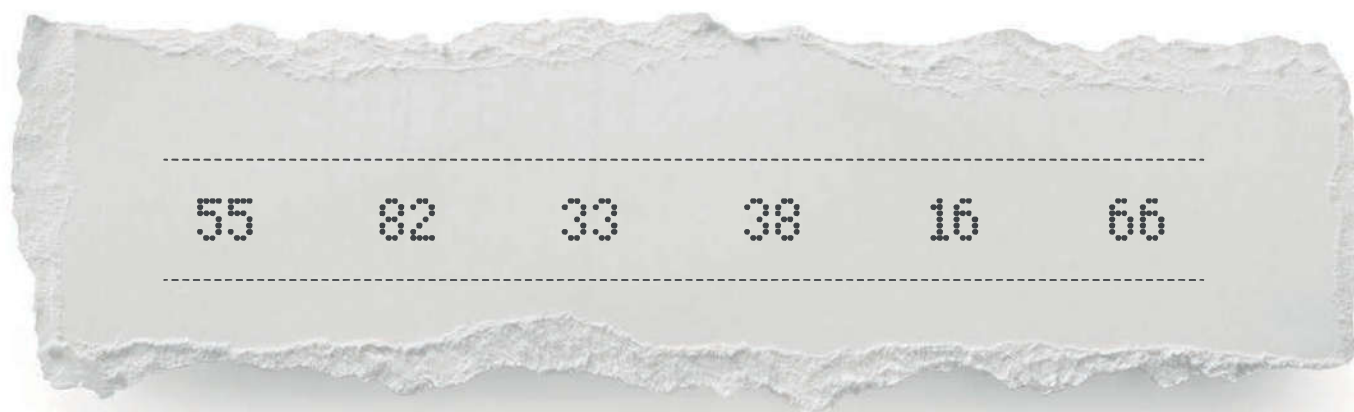
Em termos estruturais, a arquiteta orienta que o espaço seja ventilado. “Não pode ser abafado. É preciso pensar em entradas e saídas de ar para criar uma ventilação cruzada. Mas se não tiver viabilidade, a solução é a climatização artificial, salientando que além da compra do ar condicionado, seu uso gerará um aumento na con-

ta de energia”.

Outra dica dada por Carol Barbosa é a construção de um ambiente confortável. “Quem opta por malhar sem sair de casa, busca, além da comodidade, um ambiente leve, de bem-estar e agradável”.

No prédio de Márcio, localizado no Stella Maris, a obra ainda está em fase de orçamento. “Já entrei em contato com duas ou três empresas de equipamentos para cotação de orçamento. Preciso cruzá-los e analisar o melhor custo benefício para nós”, disse o síndico, acrescentando que “a média de valores para equipamentos e piso de borracha ficou na casa dos R\$ 30.000”.

“Uma academia básica pode ser montada com uma bicicleta ergométrica, duas esteiras, uma estação de musculação e acessórios como uma mini cama elástica, um conjunto de peso e outros. Financeiramente falando, para montar esta academia o investimento inicial é de R\$ 30.000 de equipamentos. É importante frisar que este valor é referente a produtos de linha profissional e com durabilidade”, informa Jorge Carlos dos Santos, proprietário da empresa L.A Fitness.



## APOSTE NESSES NÚMEROS.

Não, esses não são os números da Mega-Sena. **+55 82 3338-1666** é o telefone da Six Propaganda e quem usa esses números não fica à mercê da sorte. A Six oferece 28 anos de experiência em posicionar marcas, produtos e serviços em Alagoas, no Nordeste e no Brasil. Além das mídias on e off-line, a Six oferece gestão de redes sociais e ações promocionais com a PromoSix. Mas, se depois de tudo isso você ainda preferir contar só com a sorte, boa sorte.





# A MAIOR FEIRA DE CONDOMÍNIOS DO BRASIL

# 25 E 26 AGOSTO DE 2017

Centro de Convenções  
de Pernambuco



# 8ª FESÍNDICO

Feira de Condomínios do Nordeste

EXPOSIÇÃO

PALESTRAS

BRINDES

ENTRETENIMENTO

INFORMAÇÕES

## (81) 3221.9083

contato@revistacondominio.com.br

WWW.FESINDICO.COM.BR

REALIZAÇÃO

Revista  
**Condominio**

**SECOVIPE**  
Sindicato da Habitação

PATROCINADORES

**INALDO DANTAS**  
Administração de Condomínios

**PREDIART**  
ENGENHARIA LTDA

**A.V. SERVIÇOS**

**Chave Fácil**

**E.N. BATISTA**  
ADMINISTRAÇÃO

**SEMOG**  
Administração de condomínios

**WB**  
WB PERFURAÇÃO E  
MANUTENÇÃO DE POÇOS LTDA

**Lider**  
SAÚDE AMBIENTAL

**TECHMETRIA**  
Medição Individualizada

**IAJX**  
PISCINAS  
O seu distribuidor de produtos para piscinas

**COMANDO DAS BOMBAS**

**SECOVI-AL**  
SINDICATO DA HABITAÇÃO

# Busca Rápida

O guia inteligente da RC&MI

Comércio

Construção

Serviços

Alimentação & Lazer



**SERVIÇOS EM ALTURA**  
*"Sua necessidade é nossa responsabilidade"*

**NOSSOS SERVIÇOS:**  
Lavagem de fachada  
Troca revestimento fachada  
Pintura predial  
Recuperação estrutural  
Construção de guarita  
Troca de piso e muito mais.

Solicite um orçamento:  
**82 99334-2268 | 3327-9672**  
email: hl\_servicos@hotmail.com

**FINANCIAMOS SUA OBRA  
EM ATÉ 36 PARCELAS**



CHEGA DE **BLÁ! BLÁ! BLÁ!**  
QUEM FAZ MELHOR É A EXALAR!

**EXALAR**  
SAÚDE AMBIENTAL  
DEDETIZAÇÃO  
LIMPEZA DE CAIXA D'ÁGUA

ACEITAMOS:  
VISA MasterCard Hipercard  
American Express Hiper

TELEFONES:  
3031-3188  
99697-0387

**LC**  
CONSULTORIA

Consultoria & Treinamentos

Coaching;Palestras;  
Consultoria Empresarial;  
Seleção e Recrutamento;  
Consultoria Condominial;  
Treinamento/Curso de Ag. de Portaria;

(82) 98122-1078 | 98857-4215  
lc.consultoriaetreinamento2015@gmail.com



**NOVIDADES  
LIMPEZA DE FOSSA  
HIDROJATEAMENTO**

**82.3032.6037**  
Av. Quintino Bocaiúva, 179  
Pajuçara - Maceió - Alagoas



MOURA RAMOS

# TELESIL

## 100 APARTAMENTOS VENDIDOS EM 90 DIAS.

# MAIS DE 1 POR DIA!

QUANDO A CREDIBILIDADE DA TELESIL ENGENHARIA ENCONTRA A EXCELÊNCIA EM GESTÃO COMERCIAL DA ZAMPIERI IMÓVEIS, O RESULTADO SÓ PODE SER UM: SUCESSO DE VENDAS!

Na hora de escolher o seu imóvel, prefira empreendimentos construídos por uma empresa que respeita aspectos, como qualidade, acabamento, cumprimento dos prazos de entrega e sustentabilidade. ESCOLHA A TELESIL.



**OBRA CONCLUÍDA**

**RESIDENCIAL VISTA DO MAR**  
LOCALIZAÇÃO: FAROL  
BÔNUS: R\$ 74.500,00

RI Nº 139.528



**PRONTO PARA MORAR**

**RESIDENCIAL VARANDAS DO VALE**  
LOCALIZAÇÃO: FAROL  
BÔNUS: R\$ 58.500,00

RI Nº 138.971



**OBRAS ACELERADAS**

**PARK BOA VISTA**  
LOCALIZAÇÃO: SÃO JORGE  
LINDA VISTA PARA O MAR

RI Nº 88.497



**PRONTO PARA MORAR**

**RESIDENCIAL VARANDAS DO HORTO**  
LOCALIZAÇÃO: GRUTA  
BÔNUS: R\$ 56.500,00

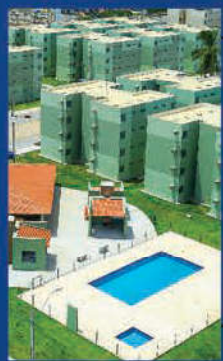
RI Nº 69.739



**PRONTO PARA MORAR**

**RESIDENCIAL ALTO DA BOA VISTA**  
LOCALIZAÇÃO: SÃO JORGE  
BÔNUS: R\$ 38.600,00

RI Nº 112.358



**OBRA CONCLUÍDA**

**BOSQUES DAS CASUARINAS**  
LOCALIZAÇÃO: PERTINHO DO SHOPPING PÁTIO  
BÔNUS: ATÉ R\$ 20.000,00 (MINHA CASA, MINHA VIDA)

RI Nº 25.010



**LANÇAMENTO**

**BOSQUE DOS IPÊS**  
LOCALIZAÇÃO: PERTINHO DO SHOPPING PÁTIO  
BÔNUS: ATÉ R\$ 30.000,00 (MINHA CASA, MINHA VIDA)

RI Nº 35.014



**EM BREVE**

**PRÓXIMO LANÇAMENTO**  
• ATÉ 150 M<sup>2</sup>  
• ATÉ 4 SUÍTES  
• UMA VISTA FANTÁSTICA



Financiamento:  
**CAIXA**

Vendas:  
**ZAMPIERI**  
A imobiliária completa  
(82) 2121-6000

Construção:  
**TELESIL**  
Engenharia Ltda.



Obras com selo verde de responsabilidade social: Varandas do Vale (Bronze) | Vista do Mar e Park Boa Vista (Prata).  
\*Atendendo a lei de nº 8078/90, informamos que esta apresentação é meramente ilustrativa, podendo ter variações de cor, tonalidade e especificações. Os móveis apresentados na ambientação e nas plantas não fazem parte do bem adquirido. Reservamo-nos o direito de corrigir possíveis erros de digitação.

# Alagoas 200 Anos

UMA HISTÓRIA  
DE LUTAS E UM FUTURO  
DE CONQUISTAS  
COMEÇANDO!

As belezas naturais e a coragem do povo são marcas históricas de Alagoas. Somos uma terra que sempre enfrentou desafios e se fez reconhecida por grandes conquistas. Porque o alagoano é bravo, resistente e determinado. Merece sonhar e, acima de tudo, realizar. É assim que a gente vai continuar honrando a nossa rica história de lutas: com muito trabalho, para garantir o futuro de conquistas que já estamos começando a viver.



GOVERNO DO ESTADO  
**ALAGOAS**  
TRABALHANDO SÉRIO A GENTE CHEGA LÁ

