

Condomínio

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Alagoas • Ano IV • Nº 25
Dezembro de 2018

 **SECIVI-AL**
SINDICATO DA HABITAÇÃO



**Decoração de Natal em condomínio:
beleza e economia** *pág. 12*



NÃO ALUGUE SEU
IMÓVEL PARA
QUALQUER
UM

A Zampieri tem um cadastro de locatários pré-aprovados para você alugar seus imóveis com segurança.



A Zampieri já entrou na era digital da locação imobiliária. Isso significa mais agilidade e segurança para locar seu imóvel. Mediante aprovação do cadastro, o inquilino não precisa de fiador e o contrato pode ser assinado sem reconhecer firma no cartório. Mas não se preocupe: a forma tradicional permanece para quem preferir. Zampieri Imóveis, 24 anos de segurança, agilidade e inovação no mercado imobiliário.



GARANTA SEUS RENDIMENTOS E PROTEJA SEU PATRIMÔNIO COM SERVIÇOS SOB MEDIDA:

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!

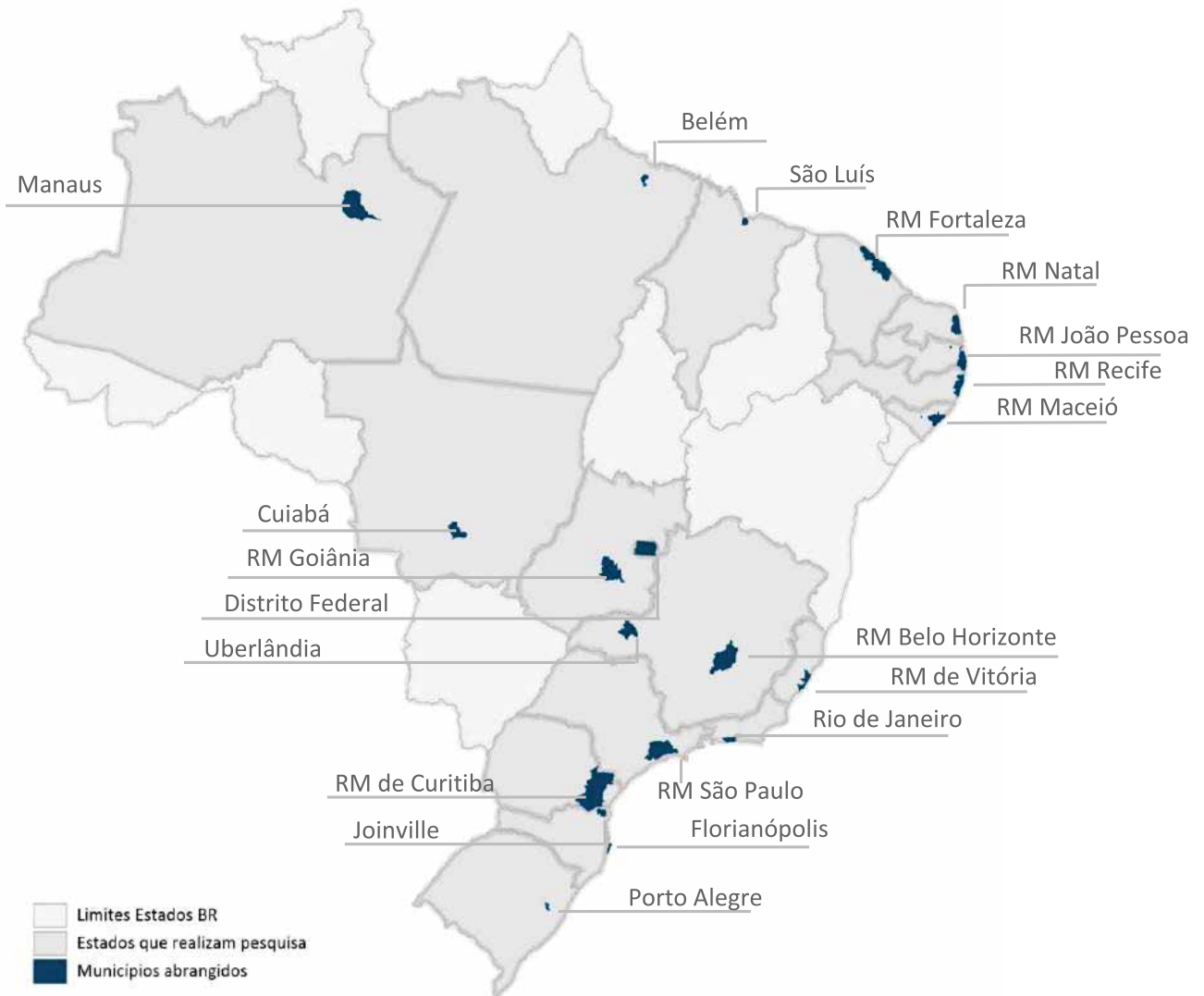
COMECE AGORA MESMO A USUFRUIR
DE MAIS QUALIDADE E SEGURANÇA

**Transfira seu imóvel locado para a
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.
- ▶ Preza pela transparência e profissionalismo.
- ▶ Empresa líder no mercado imobiliário alagoano.

REGIÕES PESQUISADAS



- População total das regiões pesquisadas: **64.392.006**
- *Representatividade* da pop. das regiões no Brasil: **31,2%**
- *Representatividade* das regiões potencial de consumo: **39,3%**

Este estudo é uma iniciativa da CBIC desenvolvido com o intuito de apoiar pesquisas existentes nas entidades, consolidando dados com uma metodologia nacional. Neste relatório estão agregadas em análise 23 regiões em todo Brasil.



UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS: Norte, Nordeste e Centro-Oeste

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS							
Localização	Região Pesquisada	3T 2017	4T 2017	1T 2018	2T 2018	3T 2018	Variação do 3T2017 (%)
Norte	Belém	104	227	0	0	288	176,9%
Norte	Manaus	0	460	0	900	940	-
Nordeste	RM de Fortaleza	426	315	426	1.290	472	10,8%
Nordeste	RM de João Pessoa	904	692	964	888	310	-65,7%
Nordeste	RM de Maceió	198	356	552	710	395	99,5%
Nordeste	RM de Recife	490	487	216	58	436	-11,0%
Nordeste	Demais Regiões	280	534	1.927	947	480	71,4%
Centro - Oeste	Cuiabá	0	368	280	179	150	-
Centro - Oeste	Distrito Federal	205	577	132	736	646	215,1%
Centro - Oeste	RM de Goiânia	508	750	124	1.160	657	29,3%
Total		16.493	37.874	12.055	25.984	21.463	30,1%

Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS: Sudeste e Sul

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS							
Localização	Região Pesquisada	3T 2017	4T 2017	1T 2018	2T 2018	3T 2018	Variação do 3T2017 (%)
Sudeste	Belo Horizonte e Nova Lima	472	338	616	1.223	342	-27,5%
Sudeste	Rio de Janeiro	1.832	2.081	1.487	1.831	1.497	-18,3%
Sudeste	RM de Vitória	898	786	750	916	1.807	101,2%
Sudeste	São Paulo	5.054	18.556	2.355	5.713	6.212	22,9%
Sudeste	Demais Regiões	2.846	7.908	1.170	5.905	3.059	7,5%
Sul	RM de Curitiba	1.134	1.858	702	1.988	2.306	103,4%
Sul	Porto Alegre	505	878	207	1.044	105	-79,2%
Sul	Demais Regiões	637	703	147	496	1.361	113,7%
Total		16.493	37.874	12.055	25.984	21.463	30,1%

Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain

UNIDADES RESIDENCIAIS VENDIDAS: Norte, Nordeste e Centro-Oeste

UNIDADES RESIDENCIAIS VENDIDAS							
Localização	Região Pesquisada	3T 2017	4T 2017	1T 2018	2T 2018	3T 2018	Variação do 3T2017 (%)
Norte	Belém	186	201	102	109	177	-5,0%
Norte	Manaus	367	397	456	676	799	117,7%
Nordeste	RM de Fortaleza	1.423	1.204	1.210	1.460	1.133	-20,4%
Nordeste	RM de João Pessoa	1.011	1.009	1.175	1.153	1.035	2,4%
Nordeste	RM de Maceió	771	589	557	839	257	-66,7%
Nordeste	RM de Recife	1.970	1.587	1.645	1.794	1.570	-20,3%
Nordeste	Demais Regiões	957	1.083	1.155	2.308	1.011	5,6%
Centro - Oeste	Cuiabá	333	358	508	532	554	66,4%
Centro - Oeste	Distrito Federal	560	624	503	601	565	0,9%
Centro - Oeste	RM de Goiânia	1.171	1.285	1.698	1.862	904	-22,8%
Total		21.266	30.735		29.844	26.187	23,1%

Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain



continua

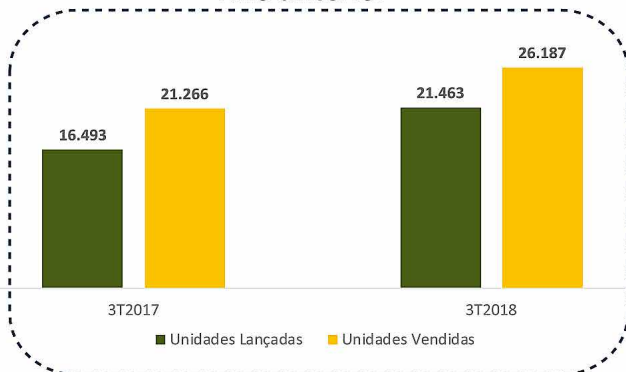
UNIDADES RESIDENCIAIS VENDIDAS: Sudeste e Sul

UNIDADES RESIDENCIAS VENDIDAS							
Localização	Região Pesquisada	3T 2017	4T 2017	1T 2018	2T 2018	3T 2018	Varição do 3T2017 (%)
Sudeste	Belo Horizonte e Nova Lima	334	510	680	1.012	725	117,1%
Sudeste	Rio de Janeiro	2.071	2.017	2.747	2.587	2.000	-3,4%
Sudeste	RM de Vitória	359	346	348	1.003	1.198	233,7%
Sudeste	São Paulo	4.922	10.819	5.753	6.248	6.066	23,2%
Sudeste	Demais Regiões	1.817	5.292	3.631	4.509	4.584	152,3%
Sul	RM de Curitiba	1.688	1.988	1.666	1.788	2.207	30,7%
Sul	Porto Alegre	584	506	612	548	301	-48,5%
Sul	Demais Regiões	742	920	909	815	1.101	48,4%
Total		21.266	30.735	25.355	29.844	26.187	23,1%

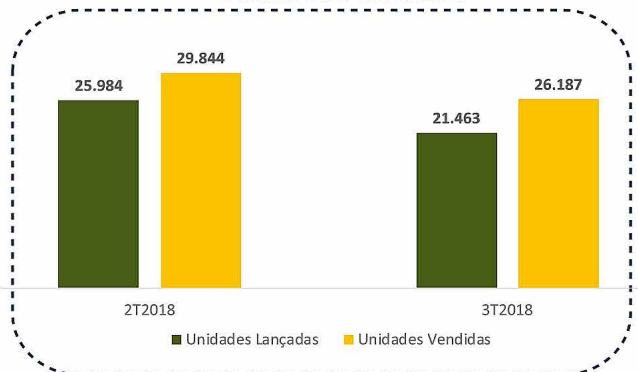
Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain

COMPARATIVO DO TOTAL LANÇADO X VENDIDO

Ano anterior



Trimestre anterior

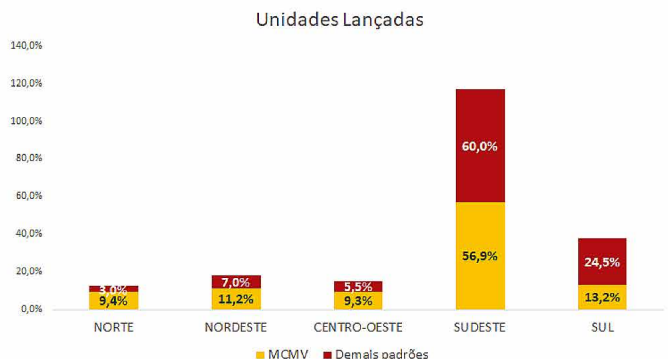
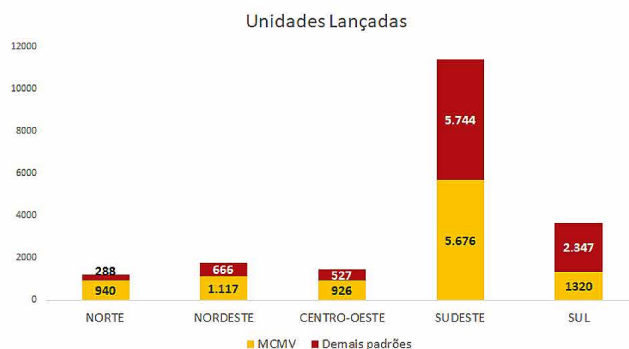


Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain

UNIDADES LANÇADAS – MCMV POR REGIÕES

Representatividade sobre o total de lançamentos

- ✓ MCMV: 51,0%
- ✓ Demais padrões: 49,0%



Fonte: CBIC/CII | Elaboração: CBIC

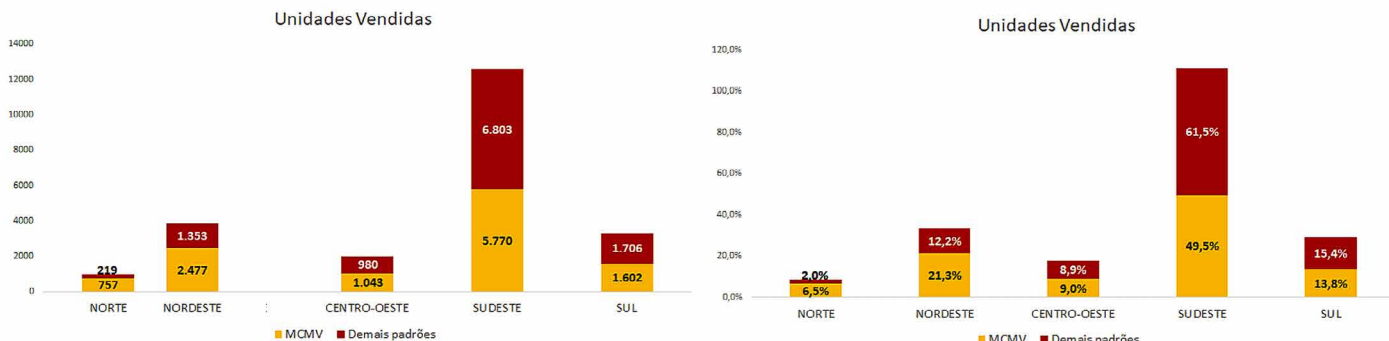
- ✓ As análises de lançamentos e vendas MCMV englobam 19 regiões: Belém, Manaus, RM de Fortaleza, RM de Maceió, RM de Recife, São Luis, Cuiabá, Distrito Federal, RM de Goiânia, Belo Horizonte e Nova Lima, RM de Belo Horizonte, RM de São Paulo, RM de Vitória, São Paulo, Uberlândia, Curitiba, Florianópolis, Joinville e RM de Curitiba.
- ✓ As 19 regiões representam um total de 19.551 unidades, ou seja, 91,1% do total de unidades lançadas (21.463)



UNIDADES VENDIDAS – MCMV POR REGIÕES

Representatividade sobre o total de vendas

- ✓ MCMV: 51,3%
- ✓ Demais padrões: 48,7%



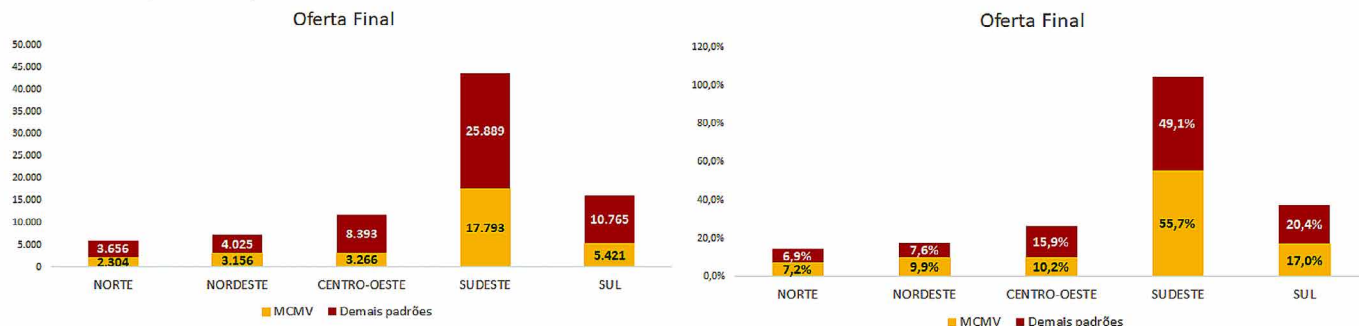
Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain

- ✓ As 19 regiões representam um total de 22.710 unidades, ou seja, 86,7% do total de unidades vendidas (26.187).

OFERTA FINAL – MCMV POR REGIÕES

Representatividade sobre a oferta final total

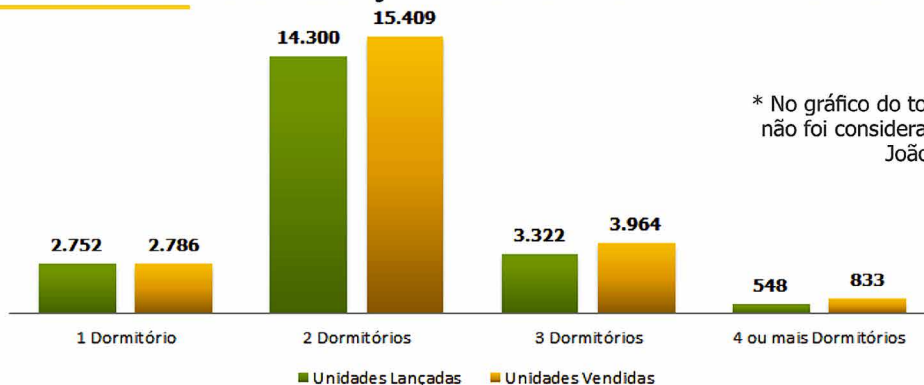
- ✓ MCMV: 37,7%
- ✓ Demais padrões: 62,3%



Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain

- ✓ Para essa análise foram consideradas 17 regiões: Belém, Manaus, RM de Maceió, São Luís, Cuiabá, Distrito Federal, RM de Goiânia, Belo Horizonte e Nova Lima, RM de Belo Horizonte, RM de São Paulo, RM de Vitória, São Paulo, Uberlândia, Curitiba, Florianópolis, Joinville e RM de Curitiba.
- ✓ Essas 17 regiões representam um total de 84.668 unidades, ou seja, 71,4% do total de unidades em oferta final (118.590).

TOTAL DE UNIDADES LANÇADAS E VENDIDAS POR TIPOLOGIA – 3T 2018



* No gráfico do total de unidades por tipologia, não foi considerada para análise as regiões de João Pessoa, RM de Natal, RM de Recife e Rio de Janeiro.



PREÇO MÉDIO (R\$) POR M² PRIVATIVO POR PADRÃO E REGIÃO

Região Pesquisada	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	
	50% ou + unid. Loft - Studio - IQ	Teto MCMV	Teto MCMV a R\$400.000	R\$400.000 a R\$700.000	R\$700.000 a R\$1.000.000	R\$1.000.000 a R\$2.000.000	Acima de R\$2.000.000	
NORDESTE	Belém	7.208	2.790	4.742	6.105	6.344	7.258	7.433
	Manaus	7.200	3.651	4.824	5.453	6.648	8.291	9.727
	RM de Maceió	6.564	3.073	4.776	5.259	6.070	7.212	9.107
CENTRO-OESTE	São Luis	6.309	3.046	4.126	6.006	6.322	7.007	-
	Cuiabá	9.064	3.621	4.388	5.895	5.991	7.538	7.814
	Distrito Federal	-	3.744	6.150	8.421	9.702	11.628	12.204
SUDESTE	RM de Goiânia	5.909	3.266	4.070	5.307	5.812	6.497	7.611
	Belo Horizonte e Nova Lima	11.287	4.013	5.066	6.935	10.216	10.937	12.814
	RM de Belo Horizonte	5.057	3.326	4.076	4.996	6.980	10.593	-
	RM de Vitória	8.062	3.371	5.112	6.823	8.332	10.343	13.302
SUL	Uberlândia	4.941	3.035	4.257	5.131	5.494	6.384	-
	Curitiba	7.834	3.730	5.191	6.695	8.090	9.862	13.476
	Florianópolis	10.615	2.261	5.032	6.832	8.671	10.686	15.641
	Joinville	6.589	3.232	4.077	5.881	6.514	7.724	10.620
	RM de Curitiba	3.844	3.249	4.119	5.459	5.846	-	7.318

Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain

PREÇO MÉDIO (R\$) POR M² POR PADRÃO E REGIÃO

Região Pesquisada	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	
	50% ou + unid. Loft - Studio - IQ	Teto MCMV	Teto MCMV a R\$400.000	R\$400.000 a R\$700.000	R\$700.000 a R\$1.000.000	R\$1.000.000 a R\$2.000.000	Acima de R\$2.000.000	
NORDESTE	Belém	413.206	125.037	299.298	507.403	837.439	1.230.754	3.112.643
	Manaus	390.809	163.496	298.234	467.011	802.745	1.175.445	2.853.178
	RM de Maceió	290.005	133.105	298.799	527.353	691.038	1.464.799	1.886.055
CENTRO-OESTE	São Luis	259.746	151.094	301.099	452.015	847.452	1.174.105	-
	Cuiabá	343.051	138.572	309.585	531.869	766.481	1.441.536	2.120.600
	Distrito Federal	-	188.370	316.070	499.210	866.510	1.477.900	3.462.800
SUDESTE	RM de Goiânia	290.477	163.967	280.996	547.145	845.148	1.262.217	2.409.770
	Belo Horizonte e Nova Lima	574.641	186.616	305.348	535.105	900.984	1.497.791	3.254.097
	RM de Belo Horizonte	185.417	149.959	256.160	493.767	741.022	1.250.000	-
	RM de Vitória	388.309	153.542	322.469	516.472	845.006	1.502.112	3.075.244
SUL	Uberlândia	209.127	143.333	306.265	497.864	855.818	976.920	-
	Curitiba	297.150	177.713	313.452	530.149	820.949	1.293.429	4.511.628
	Florianópolis	759.167	184.233	380.646	567.318	828.952	1.296.108	2.975.095
	Joinville	263.554	155.123	277.250	546.960	859.849	1.367.063	2.888.672
	RM de Curitiba	201.228	147.902	272.102	503.760	839.023	-	2.232.000

Fonte: CBIC/CII | Elaboração: Brain



Ano 4 Nº 25
Dezembro - 2018

EDITOR

Nilo Zampieri Jr.
MTE - 1718 - AL

SECOVI-AL

Nilo Zampieri Jr. - Presidente

COMERCIAL

comercial@revistacondominio-al.com.br
(82) 2121-6036

COLABORAÇÃO

Gabriela Moreira
MTE - 1826/AL

DESIGNER EDITORIAL

Alessandra Silva
(82) 99693-3777

CAPA

Six Propaganda

PERIODICIDADE

Bimestral

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) 98873-0107 - 99664-0006

EDITORIAL

Então, é Natal. E esta edição da RC&MI apresenta uma matéria especial sobre a decoração natalina em condomínio e nas ruas da cidade. Em tempos de crise, algumas dicas podem manter a alegria da época sem muitos gastos. Outra informação importante é sobre os cuidados com as luzes coloridas que encantam crianças e adultos, mas podem causar acidentes.

Para quem comprou um imóvel na planta e quer devolver, o dilema chegou ao fim. A partir de agora, o governo federal criou regulamento para os famosos distratos com regras definidas para consumidores e incorporadoras.

O período é de férias e as crianças brincam soltas pelo condomínio. Quer saber que cuidados tomar? A revista traz um artigo de Angélica Arbex, gerente da maior administradora de condomínio do Brasil, sobre o assunto.

E se o assunto for o mercado locatício, o desembargador do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, Sylvio Capenema, escreveu um artigo sobre a evolução do mercado de aluguel e os novos modelos de utilização e compartilhamento pago de espaços.

Boa leitura.

Feliz Natal e até 2019!

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

NESTA EDIÇÃO

- 12 **Matéria de Capa**
Decoração de Natal em condomínio
- 18 **Artigo Sylvio Capenema**
Desembargador escreve sobre modelos locatícios
- 20 **Condomínio**
Funcionários próprios ou terceirizados?
- 24 **Artigo Angélica Arbex**
Férias infantis em condomínio
- 26 **Mercado Imobiliário**
Congresso Nacional regulamenta distrato
- 32 **Justiça**
Condomínio e a responsabilidade solidária por acidente



PAINEL URBANO

MERCADO IMOBILIÁRIO,
ADMINISTRAÇÃO CONDOMINIAL,
LAZER, CULTURA E CIDADE
NAS SUAS MÃOS.

Confira matérias,
notícias e entrevistas
exclusivas sobre
imóveis e vida urbana
no painelurbano.com.
Você vai se sentir em
casa nesse novo
endereço.



Painel Urbano



Decoração de Natal em condomínio: beleza e economia

Árvores enfeitadas, guirlandas, presentes, luzes coloridas e... chegou o Natal! Por muitos a época mais esperada do ano, um momento de celebrar e confraternizar. E, neste momento, beleza é fundamental. A decoração é cada vez mais exigida e os condomínios também participam desta ornamentação natalina como extensão das próprias unidades.

As lojas já estão no ritmo de vendas para o período, os shoppings centers preparam toda aquela decoração central para encantar os clientes, as cidades se enchem de luzes e não

há como ignorar o clima do Natal.

E o desejo de todos é uníssono: ter uma decoração de Natal que encante os olhos e provoque reações agradáveis. Nos condomínios, seja residencial ou comercial, a situação chega a ser mais delicada para chegar a este consenso, pois envolve vários fatores, principalmente o financeiro.

O projeto decorativo da data pode ter custo elevado e, ainda em tempos de crise econômica, gerar controvérsias entre condôminos.





Foto Pei Fon Secom Maceio

Além da necessidade de compra de adornos e enfeites, as luzes pisca-pisca ainda provocam o aumento na conta coletiva de energia.

Para alguns especialistas, o ideal é que o orçamento destinado ao momento natalino seja definido em assembleia para que todos possam opinar no montante a ser desembolsado. Porém, quando a verba destinada a tal finalidade não for exorbitante, o próprio síndico e o conselho podem definir – desde que não ultrapasse o bom senso.

Em momentos de crise financeira, segundo a decoradora Sabrina Magalhães, a escolha das cores pode fazer toda a diferença nos custos decorativos.

“O pulo do gato para decorar a árvore de Natal em momentos difíceis é a escolha certa das cores, as coringas seriam vermelho e dourado. Por serem cores tradicionais do período, podem ser aproveitadas nos próximos anos sempre acrescentando um pouquinho mais

de decoração para mudar a cara do Natal sem mexer muito no bolso”, explica a especialista que há oito anos trabalha com decoração de Natal em São Paulo.

Outra dica de Sabrina Magalhães é escolher o tamanho certo da árvore de Natal, principalmente para quem vai montar a primeira.

“O tamanho influencia e muito até mesmo na quantidade de enfeites e no armazenamento posterior da árvore. E quando estiver montada, o primeiro adorno a ser colocado deve ser o pisca-pisca para facilitar a colocação dos outros enfeites”, comenta ela.

A iluminação é um quesito a parte na decoração natalina, mas assusta pelo presente indesejado: um aumento na conta de energia. Para atenuar o gasto de energia, uma boa opção são as lâmpadas de LED, que possuem um consumo de até sete vezes menos do que as antigas incandescentes.

Inicialmente, as lâmpadas de LED têm maior custo que as tradicionais, mas compensam por sua durabilidade e futura economia.

Outra vantagem da utilização de lâmpadas e enfeites em LED é o baixo nível de aquecimento do produto, o que proporciona maior segurança para as pessoas – pois a lâmpada convencional tem o poder de aquecimento elevado e pode provocar incêndios.

Para muitos prédios, o período natalino já é parte da programação financeira anual do condomínio e tem verba exclusivamente destinada para a festividade. Em vários deles há inclusive um evento especial com a chegada do Papai Noel para celebrar a época.

“Preservar a magia do Natal é algo importante para todos nós. Por isso, sempre caprichamos na decoração e aproveitamos para tornar o momento uma verdadeira confraternização”, comentou Ângela Maria, síndica de um condomínio na Ponta Verde.

Mas, se de um lado há condomínios que exaltam a importância da data; do outro, mesmo com dicas e várias opções para economizar, alguns optaram por não decorar o prédio.



A engenheira Anna Híria é apaixonada pelos festejos natalinos e o prédio onde vive em Goiânia com o marido este ano não recebeu os enfeites de Natal.

“Ano passado ainda tivemos uma decoração simples. Este ano, nada. Eu amo o Natal e por mim o prédio seria decorado do chão ao teto”, disse a engenheira.

No prédio onde vive a médica Liana Machado, em Santos, também há ausência decorativa. “É o primeiro Natal que passo neste prédio e é também o primeiro condomínio que vivo sem decoração de Natal”, informou a médica.

Luzes seguras

Na hora de montar a decoração e, principalmente, as luzes, a maioria só se preocupa com a economia de energia, mas a instalação também requer segurança. Afinal, as pequenas lâmpadas são alvo fácil de crianças.

Antes de iniciar a decoração das fachadas e instalação dos enfeites nas Árvores de Natal, é importante verificar as condições dos fios dos piscas-piscas. É comum que, ao longo do tempo após vários anos de uso, os cabos de enfeites guardados fiquem ressecados ou rompidos.

Outra recomendação é providenciar uma revisão das instalações elétricas para assim evitar possíveis curtos-circuitos. Se tiver alguma dúvida quanto à segurança, é importante consultar um profissional qualificado.

É preciso também observar o estado dos fios decorativos e dos piscas para verificar se há algum fio desencapado ou emendas. Na hora em que fizer a instalação, deve-se desligar o circuito de energia e, ao ligar a decoração, não se deve utilizar benjamins, os famosos “Ts”, e tomar cuidado para não ultrapassar o limite de carga da tomada.

Outra precaução de segurança, de acordo com Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL Energia), é checar o estado das instalações elétricas antes de ligar qualquer enfei-

te natalino à tomada, verificando se a capacidade e a resistência dos condutores, tanto da fonte de energia quanto dos enfeites em si, são compatíveis com a carga elétrica requerida. Assim, o consumidor deve ficar atento às informações sobre potência, tensão de alimentação e instruções de uso que constam nas embalagens dos piscas-piscas.

Com atuação em quatro estados (São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná e Minas Gerais), a CPFL Energia criou uma campanha para garantir que as festividades ocorram com segurança, economia e alegria.

“Nunca ligue vários enfeites em uma tomada, usando o benjamim, ou faça emendas de fios, que também podem ser pontos de superaquecimento. Uma fiação defeituosa ou solta, somada a uma sobrecarga adicional, é causa comum de danos graves, choques e até a queima da fiação elétrica, com risco de provocar incêndios”, afirma o gerente de Segurança e Saúde do Trabalho da CPFL Energia, Marcos Victor Lopes.

Por serem fontes de calor, as luzes necessitam de acompanhamento contínuo. Dessa forma, deve-se evitar o contato das lâmpadas com objetos e enfeites que podem ser inflamáveis, como cortinas e tapetes. Também é preciso ficar atento ao comprar as luzes e piscas, evitando as que contenham metal, pois este material pode conduzir energia e provocar choques elétricos.

Ao sair de casa ou quando for dormir, é preciso desligar a iluminação natalina. É importante sempre adquirir produtos certificados com o selo do Inmetro e em lojas especializadas.

De acordo com o gerente de Segurança da Eletrobras, Rafael Clemente, além das dicas mencionadas, ele orienta a ter atenção ao comprar árvore de Natal, dando preferência às que possuem a etiqueta ‘resistente ao fogo’ e à necessidade de ficar atento a criança.

“O Natal e a decoração iluminada tornam o





período mágico e encantador para as crianças, porém é preciso ter cuidado, pois elas se sentem atraídas pelas lâmpadas e podem sofrer acidentes elétricos ao manusearem indevidamente os enfeites”, alertou Rafael.

O correto é sempre contratar um eletricista qualificado para abrir o quadro de força da residência e verificar todas as conexões de cabos.

No shopping

A decoração de Natal dos shoppings centers já virou um tradicional acontecimento para o comércio varejista. A cada ano, os centros comerciais tentam superar o ano anterior (e seus concorrentes também) com cenários mais belos e encantadores para os clientes e, principalmente, as crianças que ficam enfeitadas pela magia do momento.

No shopping de São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, a grande estrela da decoração é a Galinha Pintadinha com um espaço totalmente reservado para o desenho animado e suas referências.

"A Galinha Pintadinha é um dos personagens favoritos das crianças. E aqui elas brincam e estimulam a imaginação e a coordenação motora", diz Marcus Sanabria, gerente de marketing do estabelecimento.

Com as novas tecnologias, a decoração também integra o ambiente e permite a interatividade com os clientes.

Em Porto Alegre, um shopping planejou uma programação de Natal, envolvendo decoração e ações de marketing, que terá investimento de R\$2,5 mi.

"Boa parte dos empreendimentos de ponta já está inaugurando as vitrines e a área central, com um avanço que permite que o público, além de apreciar, possa interagir com a decoração. E acredito que seja irreversível, porque surpreende a pessoa de forma mais eficaz e mantém o consumidor por mais tempo dentro do shopping", avalia o diretor de Relações Institucionais da Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop), Luis Augusto Ildfonso da Silva.

Decoração de rua





Foto: Pei Fon - Secom Maceió

A decoração de Natal vai além dos empreendimentos comerciais e residenciais e invade toda a cidade. Em Maceió, já virou tradição a decoração natalina da orla da cidade. A cada ano, uma nova expectativa do que vem de novo.

As luzes e cores agradam a moradores e turistas, que se multiplicam durante este período.

Elaine Rocha costuma praticar exercícios na beira da praia no período noturno e gostou do que viu. “Tá bonito, atrai as pessoas e prende a atenção, nos faz ficar um pouco mais”.

O casal de turistas gaúchos Evaldo e Giovana está passeando em Maceió, ele pela primeira vez e ela, a segunda. Evaldo se encantou com a iluminação natalina.

“Nossa, muito lindo. A gente não vê bagunça, tudo limpinho, iluminação linda, uma cidade recomendável. Meus parabéns, é fantástico”. Giovana também elogiou e comparou com sua primeira visita a cidade. “Eu vim da outra vez e era bonita, mas agora está mais bela, mais organizada”, disse o sulista.

De acordo com o superintendente Municipal de Energia e Iluminação Pública (Sima), Frederico Lins, toda a decoração nos postes da orla e a árvore instalada na Praça Gogó da Ema, na orla da cidade, fazem parte de uma programação festiva para dar uma nova característica à capital alagoana.

“Mais um ano do Natal de Folguedos, a Prefeitura está preparando uma grande festa, com artistas locais. Iniciamos uma nova tradição em Maceió e vamos seguir em frente, transformando nossa cidade na capital com o Natal mais iluminado do país”, afirma o superintendente.

Já em Arapiraca, a prefeitura preparou uma programação especial chamada de ‘Natal em Família’, com direito à árvore de natal de mais de 20m e iluminação especial em diversos pontos da cidade.

Confecionada especialmente para a Capital do Agreste, a árvore carrega a família na base, folhas de fumo com desejos de amor, paz, união, luz e fé, e uma estrela na ponta. Os postes da cidade estão com bandeiras iluminadas. Anjos, estrelas e ícones de música enfeitam-nos.

SEBRAE FAZ. CONFIRA O TRABALHO DE QUEM MUITO FEZ.

Só não dá para traduzir em números
o tamanho da nossa satisfação.

**INDICADORES DE
DESEMPENHO
DO ANO DE
2017 E 2018**

40 MIL

PEQUENOS NEGÓCIOS ATENDIDOS

27 MIL
MEI

10,5 MIL
ME

3 MIL
EPP



300 MIL

ATENDIMENTOS
A PESSOAS FÍSICAS
E JURÍDICAS

20 MUNICÍPIOS COM POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO IMPLANTADAS

150 MIL

HORAS DE CONSULTORIA
DE GESTÃO E INOVAÇÃO

13 MIL

PARTICIPANTES EM CURSOS EAD

36 MIL

PARTICIPANTES EM
CURSOS PRESENCIAIS



10 MIL
PARTICIPANTES
EM OFICINAS

150 MIL
ORIENTAÇÕES
TÉCNICAS REALIZADAS

25 MIL
PARTICIPANTES
EM PALESTRAS

5 MIL
PARTICIPANTES
EM SEMINÁRIOS

**RESULTADOS
INSTITUCIONAIS**

ÍNDICE DE EFETIVIDADE DO ATENDIMENTO 8,1

ÍNDICE DE IMAGEM JUNTO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS 8,4

ÍNDICE DE RECOMENDAÇÃO DO SEBRAE(NPS) 82



**TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL**

+41%

FOI O CRESCIMENTO
DO NÚMERO DE ACESSOS
AO PORTAL DO SEBRAE

22%

DO NÚMERO TOTAL
DE ATENDIMENTOS
FORAM REMOTOS

+83%

DE AUMENTOS
NO ATENDIMENTO
DIGITAL COMPARADO
AO ANO ANTERIOR

SEBRAE

Sylvio Capanema de Souza

O mercado locativo e os novos modelos

As profundas modificações sociais, econômicas e tecnológicas das últimas décadas, impactaram o mercado imobiliário, o que exige dos que nele militam, um permanente esforço de atualização e estudo.

Em cerca de cinquenta anos evoluímos dos tradicionais “contratos de papelaria” para os modelos sofisticados de hoje, de complexas equações econômicas.

Entre eles tornam-se cada vez mais frequentes o “built to suit”, o “sale and lease back”, o “coworking” e até mesmo a possibilidade de se utilizar o novo direito real de laje, para mitigar o déficit habitacional.

No “built to suit”, que alguns preferem chamar de “construir para alugar” ou “locação garantida”, muitas empresas, que precisam se estabelecer ou ampliar suas sedes, evitam se descapitalizar, preferindo encomendar a um investidor a aquisição e construção das instalações, com a garantia de que as irá alugar, por um prazo já convencionado, necessariamente longo, e aluguel também pré-estabelecido.

Tão relevante já é este mercado que se tornou imperioso acrescentar o artigo 54- A à Lei do Inquilinato para melhor disciplinar o contrato, até que uma lei específica venha a ser editada.

Segundo o que ali se dispõe, nestes contratos se admitirá a cominação de uma multa de até a totalidade dos aluguéis vincendos, na hipótese da denúncia antecipada do contrato por iniciativa do locatário, além de se considerar válida a cláusula segundo a qual renunciam as partes à ação revisional do aluguel, durante toda a vigência do contrato.

No “sale and lease back” o proprietário do imóvel em que se encontra instalado propõe vendê-lo a um investidor ou interessado, mas com a condição de no mesmo ato tornar-se locatário. O objetivo é o de realizar uma quantia considerável, representada pelo preço da venda, permitindo-lhe sanear suas finanças, sem perder a posse do imóvel, nele mantendo sua atividade.

Estes modelos representam uma mudança filosófica, “dessacralizando” a propriedade, na medida em que hoje, em certas circunstâncias, é economicamente mais útil a posse do que o domínio.

No que concerne ao “coworking” a discussão que se trava acirradamente é a de se saber se o contrato representa uma locação, a se subsumir ao regime jurídico da Lei 8245/91.

À nosso aviso o “coworking” é um contrato misto, em que se conjugam uma locação e uma prestação de serviços, tal como acontece em relação aos “apart-hotéis”.

Daí preferirmos excluir do pálio protetor da Lei do Inquilinato o contrato de “coworking”, para remeter sua disciplina ao Código Civil. Só o tempo nos apontará o caminho mais adequado, segundo as conveniências do mercado.

Também não podemos deixar de considerar o recente direito real de laje, surgido com a Lei 13465/17 como uma alternativa para o futuro do mercado locativo, mitigando o déficit habitacional.

Será agora possível ao titular de uma construção base ceder a superfície superior ou inferior, para a construção de lajes, que consti-



tuirão unidades autônomas, que poderão ser averbadas na matrícula do imóvel.

Este novo modelo urbano deverá modificar o perfil das cidades, e estas lajes poderão ser cedidas em locação, e certamente o serão, com o conseqüente aumento da oferta, especialmente nas comunidades mais carentes.

Finalmente é cada vez mais instigante a discussão quanto às locações celebradas através de plataformas digitais, que dispensam a presença física dos contratantes.

Nesta hipótese, e na maioria dos casos, a locação é feita por prazo muito curtos, às vezes até por um fim de semana ou feriados prolongados.

Quando o imóvel locado constitui unidade submetida ao regime de condomínio edilício, o modelo tem suscitado acesas discussões, entendendo uma corrente que não é possível inibir o condômino de assim alugar a unidade, já que isto caracteriza “locação por temporada”, admitida pela lei, que não alude a prazo mínimo permitido, enquanto que a outra vertente sustenta que é lícita a oposição do condomínio, em nome da segurança dos demais moradores.

À nosso aviso o “coworking” é um contrato misto, em que se conjugam uma locação e uma prestação de serviços, tal como acontece em relação aos “apart-hotéis”.

Sylvio Capanema de Souza

Neste caso, deve prevalecer o interesse coletivo sobre o individual.

O que se percebe, portanto, é que a locação imobiliária urbana vive um momento de grande ebulição intelectual e jurídica, desafiando a criatividade dos advogados.

Ainda como inevitável consequência, terão eles que se preparar cada vez mais para atender às expectativas e interesses de seus clientes.

Relevante função se reserva aos diferentes órgãos de classe, como os Secovis e associações de advogados, que é a de promover o aperfeiçoamento de seus associados, através de cursos e palestras.

Nunca foi tão importante como agora o compromisso com o estudo do Direito, para que possamos desvendar e compreender as densas mensagens que emanam destes novos tempos.





Condomínio: funcionários próprios ou terceirizados?

Comodidade, conforto, segurança e praticidade são alguns dos fatores que fizeram do condomínio a moradia preferida dos brasileiros. A nova rotina de vida e os custos agregados a ela tornam as unidades habitacionais menores e, em paralelo, faz surgir a necessidade de áreas compartilhadas. Mas para permitir que o condomínio viva em harmonia é preciso um corpo de funcionários para executar os serviços.

E aí surge a dúvida de muitos síndicos: ter equipe de funcionários própria ou contratar uma empresa terceirizada?

A resposta mais previsível e óbvia é 'depende'. Isto porque cada condomínio tem sua vida própria e deve entender a qual perfil melhor se adapta.

Em cada uma das opções existem vantagens e desvantagens e, o que torna a escolha ainda mais importante, é entender que todos os pontos devem ser avaliados pela gestão administrativa do condomínio para

evitar que uma possível contratação errada custe ainda mais caro aos moradores.

A forma mais tradicional de empregabilidade ainda é ter um corpo de funcionários próprio no condomínio, sendo responsável por todo o procedimento empregatício.

Já a modalidade terceirizada é, aparentemente, mais cômoda para o condomínio, mas exige cuidados.

“Administrativamente, para o condomínio a rotina trabalhista da terceirização se torna mais prática, visto que este não tem o encargo de preparar as folhas de pagamento, os registros de frequência (ponto), as guias de impostos (INSS, PIS, etc.), as de FGTS, compra de vale-transporte, cesta básica. Enfim, as obrigações trabalhistas são transferidas para a empresa terceirizadora, tirando assim do síndico, o custo disso. Porém, mesmo não mais sendo responsável por tais encargos, o condomínio deve ficar atento para o cumprimento da





legislação por parte da empresa, já que ele (o condomínio) é corresponsável pelo cumprimento da obrigação. No caso da empresa deixar de cumprir, ele responde integralmente perante a Justiça Trabalhista e Receita Federal (INSS)”, explica o advogado especialista em condomínios, Inaldo Dantas.

A corresponsabilidade é o principal risco corrido pela administração de condomínio que opta por terceirizar o serviço. Outra desvantagem é o valor cobrado pelas empresas que oferecem a mão de obra. Afinal, é delas o dever de cumprir com os encargos trabalhistas exigidos por lei.

“É sempre bom consultar os condomínios para o qual a empresa já presta serviços. Verificar sua situação fiscal e consultar acerca da existência de demandas judiciais”, aconselha Inaldo Dantas sobre a escolha da prestadora de serviço.

As facilidades do funcionário terceirizado são inúmeras. Mas ainda há quem valorize o empregado próprio, principalmente porque minimiza consideravelmente a vulnerabilidade da segurança do condomínio.

A contratação de uma empresa significa

uma possível maior rotatividade de colaboradores. Trocas são mais comuns. Além de menor autonomia do condomínio sobre os funcionários terceirizados.

Com uma equipe interna é possível estabelecer de forma mais efetiva a comunicação e contato, tendo assim um controle mais eficaz sobre a atividade de cada um. Cada condomínio tem regras diferentes e o quadro funcional próprio permite que eles tenham um treinamento mais satisfatório, pois permanecem por mais tempo no posto de trabalho.

Outra vantagem é que a manutenção do quadro de forma positiva permite que o funcionário interaja de forma diferente e tenha mais comprometimento com a empresa (o condomínio, no caso).

O grande aspecto vantajoso da contratação de uma empresa terceirizada não é o financeiro – há empresas em que o valor chega a ser quase o dobro. O que torna esta opção atrativa é o perfil profissional oferecido.

“Os funcionários terceirizados geralmente são mais preparados. Outra vantagem é a questão da troca, onde não há custos de demissão, uma vez que isso já é diluído no valor mensal. Porém, os funcionários próprios custam menos para o condomínio e são menos suscetíveis a rodízios”, afirma Inaldo Dantas.



APROVEITE NOSSAS PROMOÇÕES E CONCORRA A PRÊMIOS DO NATAL PREMIADO.



Caixa Térmica 32l Suv Termolar
Cores: Azul/vermelha/cinza

R\$
à vista **79,90**



Colchão Solteiro Fit
Nautika

R\$
à vista **94,90**

EM ATÉ
6X
NO CARTÃO*



Cola Esp 102 Galão 2.850kg Norcola

R\$
à vista **69,90**

Ofertas de
Aracajú/SE*

***Não participa
do Natal Premiado**



Lavadora A.P. Lavor Fast 120
1640psi 60hz 220v

R\$
à vista **319,90**



Compressor Ar Pratic Air
CSA-8.52/25l 2cv 127v

R\$
à vista **744,90**

Ofertas de
Aracajú/SE*

***Não participa
do Natal Premiado**

Promoções válidas até 31 de dezembro de 2018.

*CONSULTAR VALOR A PRAZO

**PASSE NA LOJA
MAIS PRÓXIMA**

Natal Premiado

Hyundai
Creta



**4 Conjuntos
Cama Box**
casal

**4 Conjuntos
Cama Box**
solteiro



**10 VALE
Compras***
R\$ **1000,00**



12 TV's
32" LED

REALIZAÇÃO



Associação Comercial
Maceió

FEDERALAGOAS
FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO ESTADO DE ALAGOAS
E DEMAIS ACE'S FEDERADAS



Ofertas de AUTOMOTIVO

EM ATÉ
3X
NO CARTÃO*



Combo Óleo 5W30 Móbil D1
+ Filtro De Óleo (Linha 1.0 Flex)

R\$
à vista **149,90**



Tapete Automotivo de
Porta-Malas **Universal**

R\$
à vista **99,90**



Capa de Estepe Personalizada

R\$
à vista **79,90**

Maceió/AL: Farol (82) 3336-4646 - Centro 3336-4747
Jatiúca 3304-4848 - Gruta 3302-1052
Mar. Deodoro/AL: Polo Cloroquímico (82) 3269-1199
Aracajú/SE: Siqueira Campos (79) 3253-4242

Oborrachão
O nordeste compra aqui!
MACEIÓ E ARACAJÚ

f /oborrachao.ne
@oborrachao.ne

Promoções válidas até 31 de dezembro de 2018.

*CONSULTAR VALOR A PRAZO



As férias e os cuidados com crianças e a segurança nos condomínios

As férias de julho trazem um desafio a mais para os condomínios residenciais: redobrar os cuidados com a segurança, porque muitos apartamentos ficam vazios, e também com as crianças.

Para os síndicos, a recomendação essencial é inspecionar o sistema de segurança, verificando o funcionamento do circuito de alar-

mes e TV interna do condomínio. Em edifícios com grandes áreas externas, os funcionários devem ser orientados fazerem rondas periódicas, especialmente no período noturno. Caso os condomínios tenham contratos com empresas de segurança patrimonial, é fundamental solicitar a intensificação das rondas na porta do edifício.

Uma prática tão comum quanto inadequada é o morador deixar a chave do apartamento na portaria. Caso haja a necessidade de regar plantas ou tratar de animais de estimação, os moradores devem entregar as chaves a um vizinho, parente ou amigo de confiança. Para isso, deve-se deixar uma autorização por escrito, com anuência do síndico, para que a pessoa possa entrar no prédio.

Os funcionários devem estar sempre atentos ao que acontece nas imediações do condomínio. Carros parados por um longo período, pessoas estranhas observando o





Angélica Arbex

movimento ou qualquer outro fato estranho deve ser comunicado imediatamente ao zelador, à empresa responsável pela segurança ou mesmo à polícia. E antes de abrir o portão da garagem, o porteiro deve procurar identificar quem está dentro do veículo.

Crianças

Em relação às crianças que não viajem também é necessária especial atenção dos condomínios durante as férias. A preocupação maior deve ser em relação a elevadores, garagem, escadaria, piscina, playground e áreas de acesso restrito como caixas d'água e casa das máquinas.

Nas áreas comuns, algumas medidas são fundamentais. Não é recomendável que crianças menores de 10 anos andem sozinhas no elevador. O condomínio também deve proibir

que as crianças brinquem nas escadas e na garagem. É importante manter a escadaria e as garagens com boa iluminação e não deixar entulhos ou outros materiais nesses espaços.

Em relação ao playground ou brinquedotecas, a principal orientação é para que os brinquedos sejam regularmente vistoriados, para verificar possíveis defeitos. Brinquedos móveis como gangorra e gira-gira merecem atenção redobrada. E as crianças menores de cinco anos devem estar sempre acompanhadas por um responsável, que poderá socorrê-las imediatamente no caso de um acidente.

Na piscina, todo cuidado é pouco. As crianças nunca devem permanecer sozinhas nesses locais. O síndico deve orientar os funcionários a ligarem imediatamente para os pais dos menores que forem encontrados desacompanhados de adultos na piscina.

Além de orientar os funcionários para estarem atentos à circulação e brincadeiras das crianças nas áreas comuns, o síndico pode sugerir ou mesmo organizar previamente, alguns passeios externos, para locais como parques, museus, zoológicos e outros pontos turísticos da cidade de São Paulo. Mas é importante que pelo menos um morador fique como responsável pelo grupo nesses passeios.

ANGÉLICA ARBEX é gerente dos setores de clientes e comunicação da Lello Condomínios e há 20 anos convive com a realidade dos condomínios paulistanos.



Básica
Adm. de Condomínios
82 3325.8388

 **82 99106.4431**

 **82 99628.2868**

 **82 98887.2598**

 **82 98222.7375**

basica_cond@hotmail.com

Associado:
SECOVI-AL
SINDICATO DA HABITAÇÃO





Distrato, a discussão chegou ao fim

O acordo entre as partes contratantes, com o objetivo de extinguir o vínculo das obrigações estabelecido pelo contrato ou, simplesmente, distrato ainda é um assunto de divergentes opiniões dentro da cadeia da construção civil.

A Câmara dos Deputados acatou, em votação simbólica, as emendas definidas pelo Senado Federal que validam as mudanças no projeto que fixa direitos e deveres das partes nos casos de rescisão de contratos de aquisição de imóveis em regime de incorporação imobiliária ou loteamento (PLC 68/2018). Agora, o texto segue para sanção presidencial.

“A regulamentação do distrato é uma necessidade imediata para o mercado imobiliário. É sinônimo de mais emprego e tranquilidade”, comemorou o presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção, José Carlos Marins.

O texto aprovado pelo colegiado mantém a previsão de que as construtoras fiquem com até 50% dos valores pagos pelo consumidor em caso de desistência da compra.

Responsável por apresentar parte das emendas aprovadas, a senadora Simone Tebet frisa a importância do comprometimento com a segurança jurídica.

“Eu gostaria de deixar bem claro que eu sou favorável a um projeto que dê segurança jurídica às incorporadoras, às imobiliárias, para que elas possam investir e voltar a gerar emprego. Nós não temos dúvida que o ramo da construção civil é o que mais emprega no Brasil. O problema é que o projeto, da forma como veio da Câmara, é inconstitucional, não garante segurança jurídica”, argumentou a senadora.



A multa de até 50% é prevista no texto aprovado pelos senadores quando o empreendimento tiver seu patrimônio separado do da construtora, mecanismo chamado de patrimônio de afetação (ou seja, as parcelas pagas pelos compradores não se misturam ao patrimônio da incorporadora ou construtora e não poderão fazer parte da massa falida caso a empresa enfrente dificuldades financeiras). Para os demais casos, ou seja, fora do patrimônio de afetação, a multa prevista para o consumidor é de até 25%. A nova regra desagradou parte da casa legislativa.

“Muitas construtoras, quando vendem o apartamento na planta e fazem o lançamento, já sabem que o cidadão que começou a pagar, ao chegar o momento de receber e fazer o financiamento na Caixa, não vai ter aprovado o financiamento, porque o cidadão não tem renda para tal. Num mato sem cachorro, o que faz o cidadão? Perde o seu imóvel e ainda é multado em 50%, uma multa absolutamente alta”, disse o senador Magno Malta.

Enquanto não havia definição concreta sobre as regras do distrato imobiliário, as decisões eram tomadas pelo Poder Judiciário, que punia com valores bem menores que os decididos pelo Congresso Nacional quem desistisse da compra.

A jurisprudência consolidada pelo Superior Tribunal de Justiça permite a possibilidade de revogação da promessa de com-



Simone Tebet - Senadora da República

pra e venda de imóvel na planta seja um direito assegurado ao promissário comprador, seja por mero desinteresse seu ou mesmo por não mais reunir condições financeiras para arcar com os compromissos assumidos.

“Foi fundamental a aprovação do tema no Congresso Nacional, pois a defesa do setor sobre a irretroatividade e irrevogabilidade dos contratos acabou desrespeitada pelo Judiciário. Agora, esperamos que a maior clareza e transparência que se farão necessárias nos compromissos de compra e venda, seja efetivamente respeitada resultando em maior segurança jurídica para o funcionamento do mercado imobiliário”, avalia Celso Petrucci, economista especialista em mercado imobiliário há mais de 20 anos.





Celso Petrucci, economista



A aprovação da nova lei vai gerar um ímpeto de injeção de recursos no segmento de média e alta renda”

Emílio Fugazza

A medida adotada pelo judiciário também gera controvérsias. Mas, apesar das latentes divergências, todos os envolvidos são categóricos no desejo: um projeto de distrato imobiliário equilibrado que possa gerar o menor impacto negativo na construtora e no consumidor.

Para a PROTESTE, Associação de Consumidores, estas alterações levam em conta

apenas os interesses das incorporadoras, que alegam que a retenção dos valores já pagos por quem desistir do imóvel é essencial para concluir as obras, e prejudicam o consumidor que, diante do cenário de crise econômica no Brasil, se vê obrigado a desistir da tão sonhada compra do imóvel próprio e ainda perde até metade do que pagou.

Já o economista Maílson da Nóbrega posiciona que a desistência provoca desequilíbrio econômico do empreendimento.

“Os distratos são uma aberração do nosso mercado imobiliário. O comprador pode desistir unilateralmente da compra de imóvel de condomínio em construção. Além disso, consegue que um juiz condene a construtora a devolver as parcelas pagas, acrescidas de correção monetária, um golpe adicional. Isso não existe em nenhum lugar sério”, escreveu Nóbrega.

Para o presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), José Carlos Martins, a expectativa é de que o projeto de lei seja sancionado ainda este ano pelo presidente da República Michel Temer.

“Certamente, Temer entende a importância das regras dos distratos para o setor e vai querer assinar o marco regulatório do setor imobiliário”, disse Martins.

Além da segurança jurídica tão aclamada pelo setor, para o presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), Luiz Antônio França, a regulamentação também terá consequências positivas na potencialização dos investimentos.

“Essa medida vai trazer a felicidade das pessoas, que poderão ter sua casa própria, a felicidade do trabalhador, que terá seu emprego de volta, e uma arrecadação muito importante para o Estado e para o governo federal”, afirmou França.

“A aprovação da nova lei vai gerar um ímpeto de injeção de recursos no segmento de média e alta renda”, diz o diretor de relações com investidores da Eztec, Emílio Fugazza, à imprensa.



Polêmica

O PLC 68/2018 foi rejeitado pela CAE em julho, mas um recurso levou-o para o Plenário, onde o texto recebeu novas emendas. Com isso, a proposta voltou à comissão e o senador Armando Monteiro (PTB-PB) foi designado relator para se manifestar sobre as novas sugestões.

No dia 1º de novembro, Monteiro entregou seu relatório. O projeto retornou ao Plenário e em regime de urgência, de acordo com requerimento do senador Romero Jucá (MDB-RR) foi aprovado. Os senadores favoráveis alegam que o projeto atualiza as regras, dando segurança jurídica às construtoras e aos consumidores na hora da negociação.

Por outro lado, há parlamentares que consideraram o texto mais favorável às empresas, sendo necessário mais equilíbrio.

O que diz

Conforme o projeto, o atraso de até 180 dias para a entrega do imóvel não gerará ônus para a construtora. Se houver atraso

maior na entrega das chaves, o comprador poderá desfazer o negócio e terá direito a receber tudo o que pagou de volta, além da multa prevista em contrato, em até 60 dias. Se não tiver multa prevista, o cliente terá direito a 1% do valor já desembolsado para cada mês de atraso.

Além disso, permite que as construtoras fiquem com até 50% dos valores pagos pelo consumidor em caso de desistência da compra, quando o empreendimento tiver seu patrimônio separado do da construtora (mecanismo chamado de patrimônio de afetação).

Tal sistema foi criado após a falência da Encol, pois, com o patrimônio afetado, as parcelas pagas pelos compradores não se misturam ao patrimônio da incorporadora ou construtora e não poderá fazer parte da massa falida caso a empresa enfrente dificuldades financeiras.

Para os demais casos, ou seja, fora do patrimônio de afetação, a multa prevista para o consumidor é de até 25%.



Engenheiro civil e administrador de empresas, o presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (Sinduscon-SP), José Romeu Ferraz Neto, avalia positivamente a regulamentação do distrato imobiliário.

Para ele, que também sócio fundador da RFM Construtora e RFM Incorporadora, a ausência de definições de responsabilidade fragilizava o setor imobiliário ao provocar prejuízos generalizados. Leia a entrevista!

Revista Condomínio & Mercado Imobiliário: Como o senhor avalia a recente aprovação do Senado e da Câmara de mudanças e emendas no projeto do distrato?

José Romeu Ferraz Neto: Muito positiva. A ausência de regras claras em relação às responsabilidades pelos distratos de aquisição de imóveis novos vinha afetando seriamente o setor imobiliário. Em função desta ausência, o retorno à construtora ou incorporadora desses imóveis que já haviam sido vendidos provocou prejuízos generalizados. E as famílias compradoras deixaram de realizar o sonho da casa própria.

As empresas se prejudicaram: amargaram desequilíbrio econômico-financeiro nos empreendimentos imobiliários, precisaram ressarcir os adquirentes, manter compromissos já assumidos e arcar com novas despesas para conseguir vender outra vez as unidades habitacionais.

Ao serem obrigadas a aceitar de volta grande número de unidades habitacionais e a devolverem aos compradores um expressivo volume de recursos, muitas construtoras e incorporadoras precisaram adiar novos lançamentos até conseguirem reduzir seus estoques. Por isso, os distratos contribuíram para diminuir o volume de novas obras e, junto com a crise, alimentaram o desemprego de mais de 1 milhão de pessoas na indústria da construção.

Na ausência de uma diretriz legal, as divergências entre compradores e vendedores sobre os valores a serem devolvidos levaram à judicialização dos processos. Sentenças distintas foram proferidas para cada caso e milhares de recursos levaram os processos a instâncias superiores. Tudo isto criou mais insegurança jurídica para os investidores, onerando e desgastando tanto as empresas como os clientes.

Felizmente, em 05 de dezembro a Câmara dos Deputados aprovou o projeto de lei que



Presidente do SindusCon-SP, José Romeu Ferraz Neto

cria regras para os distratos. Aprovado originalmente na Câmara, o projeto havia sido alterado no Senado e retornado à apreciação dos deputados. Ficaram definidas com precisão as obrigações das partes e os ressarcimentos devidos nos casos de desistência do comprador e de atraso na entrega da obra pelo vendedor.

Em função da relevância do tema, a Presidência da República agora deverá sancionar o projeto. Assim, será reinstituído o equilíbrio na comercialização dos empreendimentos imobiliários, dando segurança jurídica para construtoras e incorporadoras continuarem concretizando o maior sonho das famílias brasileiras: a casa própria.

RC&MI: Estas mudanças propõem o equilíbrio na relação contratual incorporadora/consumidor ou ainda há desequilíbrio? Por quê?

JRFN: Pelo exposto acima, as mudanças reequilibram a relação contratual, por estabelecerem com bastante clareza quais são os direitos e os deveres das partes no caso de distrato.

RC&MI: O que ainda é necessário para que este projeto de lei seja o ideal?

JRFN: O projeto aprovado ainda não é o ideal. Mas eu diria que neste caso, em que as regras precisam contemplar interesses distintos, o projeto é aquilo que resultou de uma longa tramitação no Congresso Nacional. Portanto, em vez de falar em projeto ideal, eu diria que este foi o projeto possível. E seus efeitos certamente serão benéficos para compradores de imóveis, investidores e indústria imobiliária, contribuindo para o incremento da produção e a geração de empregos.



CURSOS DE FÉRIAS 2019

- ▶ Maceió ▶ Arapiraca ▶ Palmeira dos Índios
- ▶ Penedo ▶ União dos Palmares

Confira a programação especial de oficinas e cursos rápidos, voltados para crianças, adolescentes e adultos que querem aproveitar o período das férias de uma forma diferente. As matrículas já estão abertas e podem ser realizadas nas centrais de atendimento, mediante a apresentação de RG, CPF e Comprovante de Residência.

Matrículas
Abertas

(82) 2122.7858



/SenacAlagoas



@SenacAL

www.al.senac.br


Senac

Condomínio é condenado por responsabilidade solidária



Acidente do trabalho é o que ocorre pelo exercício do trabalho, provocando lesão corporal ou perturbação funcional que cause a morte ou a perda ou redução da capacidade para o trabalho.

E quando o assunto é acidente de trabalho em condomínio, o síndico deve ficar ainda mais atento para não negligenciar o fato – o comportamento descuidado, além de falta de cidadania, também pode gerar culpabilidade ao condomínio.

O Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região (TRT-10) negou recurso de um condomínio residencial que foi condenado solidariamente a pagar indenização por danos morais, estéticos e materiais para o trabalhador de uma construtora que sofreu acidente enquanto executava uma obra no local.

O Residencial Cervantes recorreu da sentença ao TRT-10, ao argumento de que, na condição de condomínio residencial, não teve qualquer responsabilidade pelo acidente sofrido pelo trabalhador no exercício de sua atividade.

Relator do caso na 3ª Turma, o desembarga-

dor José Ribamar Oliveira Lima Júnior disse não haver controvérsia quanto ao contrato de prestação de serviços de empreitada celebrado entre o condomínio e a construtora, nem quanto ao fato de que o trabalhador atuou nas dependências do residencial por intermédio da construtora.

Embora o entendimento do Tribunal Superior do Trabalho (TST) seja no sentido de não existir responsabilidade solidária ou subsidiária em contrato de empreitada de construção civil, com exceção do caso em que o dono da obra é uma empresa construtora ou incorporadora, o caso concreto tem uma peculiaridade que impõe o

reconhecimento da responsabilidade solidária do condomínio, ressaltou o relator.

Para o desembargador, pode haver a responsabilização do dono da obra nos casos em que ocorre acidente de trabalho, mesmo que não se trate de empresa construtora, uma vez que a indenização correspondente não representa uma verba trabalhista propriamente dita, mas sim de índole civil, o que atrai a incidência do artigo 942 do Código Civil.

O dispositivo prevê que “os bens do responsável pela ofensa ou violação do direito de outrem ficam sujeitos à reparação do dano causado; e, se a ofensa tiver mais de um autor, todos responderão solidariamente pela reparação”.

Além disso, ressaltou o desembargador, o dono da obra, assim como o empregador direto, assume responsabilidade pelo meio ambiente do trabalho, incumbindo-lhe fornecer local adequado e salubre para a prestação de serviços ou exercer a fiscalização sobre as condições de segurança ofertadas pela empresa contratada.

Com esses argumentos, o relator votou pelo desprovimento do recurso.





SUBSTITUIÇÃO E RESTAURAÇÃO
DE CAIXAS DE AR CONDICIONADO

DESENTUPIMENTO
DE CAIXA DE GORDURA E TUBULAÇÕES DE ESGOTO

IMPERMEABILIZAÇÃO
JARDINEIRAS, RESERVATÓRIOS E CISTERNAS DE ÁGUA

LIMPEZA
PÓS-OBRA EM GERAL

LAVAGEM E TRATAMENTO
DE FACHADA

CONTROLE DE PRAGAS URBANAS

CONSRTO E MANUTENÇÃO
DE TELHADOS



**SERVIÇO
DE ALTO
NÍVEL**



(021) 3201-1650 | (021) 9.9948-0088



CONTATO@PREDIAL-AL.COM.BR



WWW.PREDIAL-AL.COM.BR



CREA 0003684 EMAL



ALUGUÉIS

Central: 2121-6000

Ponta verde
Ref: 991

Edf. Soho - 02 qtos s/ 01 vagas, coz. c/ armário. Cond. salão de ginástica, salão de festas/jogos, piscina, playground, elevador p/ cadeirante.



Farol
Ref: 730

Edf. Marieta Maia - 03 qtos em todos os cômodos, s/ 02 suítes, 01 vaga, varanda, coz. c/ armários, rua tranqüila, próx. a farmácias...

Primeira
Locação



Poço
Ref: 695

Cond. Residenc. Maravilha - Cond. fechado, 03 qtos s/ 01 suítes c/ armários, 01 vaga. Cond. c/ 02 piscinas, salão de festas, qd. poli-esportiva.

Primeira
Locação



Jatiúca
Ref: 387

Edf. Ametista II - Apto na 1ª qd. da praia de Jatiúca, quarto/sala, mobiliado, 01 vaga. Cond. c/ piscina, salão de festas.



Pajuçara
Ref: 934

Sala Comercial - HORA DE INVESTIR! Um dos maiores desafios p/ quem vai começar u m negócio é conquistar os clientes. Agora, já pensou em ter um restaurante...



Ponta Verde
Ref: 945

Edf. Amsterdam - 03 qtos s/ 02 suítes, coz. planejada, varanda, sala p/ 02 ambientes. 2ª qd. da praia de Ponta Verde, próx. farmácias, academias, superme...

Primeira
Locação



Cruz das Almas
Ref: 658

Edf. Verde Mar - C/ vista p/ o mar, 02 qtos, 01 wc reversível, semi mobiliado, na 1ª quadra da praia de Cruz das Almas.

Primeira
Locação



Ponta Verde
Ref: 967

Edf. Maceió Facilites - Torre Blue - 02 qtos s/ 01 suíte, varanda, 01 vaga, coz. c/ móveis. Cond. c/ piscina, salão de festas, próx. a praça, farmácias, supermer...



Ponta Verde
Ref: 984

Edf. Lousane - 03 qtos, s/ 03 suíte, ambos equipados c/ armários e ar-condicionado, varanda, 02 vagas. Cond. c/ piscina, 2ª quadra da praia de Ponta Verde.



Farol
Ref: 953

Edf. Montese - Ótima distribuição do espaço interno, c/ 03 qtos, s/ 01 suíte, coz. c/ área de serviço e 02 vagas. Apto c/ localização certa p/ quem procura morar próx. à supermercado...



Mangabeiras
Ref: 98

Edf. Palazzo Murato - Ótima oportunidade de sala comercial, c/ localização que irá garantir uma grande visibilidade p/ seu negócio, por estar em uma das vias mais...



Ponta Verde
Ref: 978

Edf. Cadiz - 04 qtos s/ 02 suítes, varanda, 03 vagas. Cond. c/ piscina, salão de festas. Próx. a escolas, farmácias, supermercados.



Ponta Verde
Ref: 965

Edf. Arunacha - 03 qtos s/ 01 suíte, 02 vaga, varanda, coz. c/ área de serviço, semi-mobiliado, 2ª qd da praia de Ponta Verde.

Primeira
Locação



Gruta de Lourde
Ref: 962

Edf. Varandas do Horto - 03 qtos s/ 01 suíte, sala p/ 02 ambientes, coz. c/ área de serv., 02 vagas cobertas. Cond. c/ piscina, salão de...

Primeira
Locação



Pajuçara
Ref: 927

Edf. Jangada - O apto possui ótima distribuição do espaço interno c/ 04 qtos, s/ 01 suíte, 01 vaga. Imóveis beira-mar. Próx. a supermercado, escolas...

Primeira
Locação



Cada porta
guarda uma
bela história.
E nós abrimos
todas elas.

6ix



Em 25 anos, a Zampieri lançou mais de 11 mil unidades imobiliárias em 113 empreendimentos de 36 construtoras e incorporadoras. A imobiliária é especialista em posicionar estrategicamente cada empreendimento e oferece as melhores condições para todas as partes do negócio. No setor de locação, a Zampieri Aluguéis possui a maior carteira de imóveis comerciais, econômicos, de médio padrão e de luxo, além de disponibilizar serviços exclusivos, como o aluguel sem fiador e os planos de locação adequados às necessidades dos clientes. A Zampieri também está na frente nos quesitos praticidade e tecnologia, possibilitando a assinatura do contrato por e-mail ou celular. Agora que você já sabe de tudo isso, só falta abrir uma porta: a da Zampieri.

CRECI - 1598



Abrindo somente as portas certas



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 | Portal: www.gazetaweb.com

Acompanhe nossas redes sociais e confira a nova programação:

