

Condomínio

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Alagoas • Ano V • Nº 33
SETEMBRO DE 2020

 SECovi - AL
SINDICATO HABITAÇÃO

Aqui é o seu
corretor:
tenho ótimas
novidades!

Imóvel é o melhor
negócio para
investimento de
reserva de valor.

Esse é o nosso
melhor momento,
estamos com a
TAXA SELIC de 2%

2020:

MERCADO IMOBILIÁRIO e a pandemia da Covid-19

Pág. - 6

Uso de energia solar cresce mesmo durante pandemia

Pág. - 18

Construtora não pode pagar taxa de condomínio menor

Pág. - 20

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.

Ano 5 Nº 31
Setembro - 2020

EDITOR

Nilo Zampieri Jr.
MTE - 1718 - AL

SECOVI-AL

Nilo Zampieri Jr. - Presidente

COMERCIAL

redacao@painelurbano.com
(82) 2121-6010

COLABORAÇÃO

Gabriela Moreira
MTE - 1826/AL

DESIGNER EDITORIAL

Thiago Oliveira
(82) 99305-0786

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.

O ano de 2020 tem sido marcado pela grande crise que foi ocasionada pela pandemia do COVID-19. Nesta edição trataremos sobre os efeitos desta crise no mercado imobiliário como tema da nossa matéria de capa.

Muita coisa mudou durante esse período em que passamos isolados e distantes uns dos outros. A paralisação alterou não somente as relações sociais, mas também as relações comerciais. Onde a grande maioria dos negócios tiveram que se adaptar ao formato digital. Também abordaremos a reviravolta no mercado, principalmente para as micro e pequenas empresas, nesta edição da RC&MI.

Mesmo vivendo este momento atípico, é possível ver que nem tudo está perdido. Trouxemos uma matéria sobre a readaptação para um formato vendas que já estava crescendo e que de qualquer maneira tomaria grande parte do mercado.

Boa leitura!

Para se comunicar com a redação da RC&MI, entre em contato:
redacao@painelurbano.com

NESTA EDIÇÃO

- 06 Matéria de Capa**
2020: a pandemia do COVID-19 e o mercado imobiliário
- 12 Economia**
Pesquisa avalia impacto do novo coronavírus nos pequenos negócios
- 15 Mercado Imobiliário**
Caixa inclui taxas de ITBI e cartório no financiamento
- 18 Sustentabilidade**
Uso de energia solar cresce 45% nos últimos meses
- 20 Condomínio**
Construtora não pode pagar taxa de condomínio menor

PARA ANUNCIAR:
REDACAO@PAINELURBANO.COM
(82) 2121.6010



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



2020: a pandemia do COVID-19 e o mercado imobiliário

O estilo de viver mudou. Depois da pandemia do COVID-19 e da necessidade temporária de isolamento social, as relações com a moradia vão moldar uma nova tendência no mercado imobiliário.

É que a quarentena obrigou as pessoas a ficar em casa, inclusive para trabalhar. O home office tomou conta da casa, que passou a ser dividida entre trabalho, lazer e descanso.

Assim, aquele apartamento de 50 m², que antes servia de dormitório, agora ficou pequeno. Surgiu a necessidade de espaços maiores e de um ambiente ergonômico e adequado para uma melhor produtividade profissional.

Outra tendência em evidência é o movimento migratório para cidades menores em busca de qualidade de vida – usando o espaço online para a atividade profissional.



"Nas últimas décadas, vimos uma grande transição de pessoas migrando para as grandes cidades. Eu acredito que esse será o começo de uma nova era, com muitas pessoas voltando para o interior", avalia Brian Requarth, do VivaReal, sobre o futuro pós-COVID.

A consequência direta do home office é a valorização do comércio local. Assim, é possível que muitos pequenos negócios ganhem força neste novo

momento. O movimento de incentivo ao consumo local já é uma realidade.

Outro movimento desencadeado pelo isolamento social foi o crescimento do número de divórcios. O Google registrou o crescimento de quase 10.000% nas buscas pelo termo 'divórcio online e gratuito'. Ou seja, serão mais pessoas procurando novas moradias. "Isso prenuncia que a nova realidade de viver e trabalhar no

mesmo espaço desgasta as relações. Por isso, será mais comum o arranjo em que casais decidam por manter residências separadas”, diz João Caetano, fundador da Mapfry, startup que usa dados populacionais e geográficos para fazer estudos e projeções de mercado.

Apesar da crise econômica causada pela pandemia sanitária, o mercado imobiliário de 2020 não foi tão impactado negativamente. De acordo com uma pesquisa feita sobre o panorama do mercado imobiliário brasileiro, mesmo com a situação atípica vivida pelo país, a média de unidades residenciais vendidas em todo o território nacional no primeiro semestre de 2020 ficou apenas 2,2% menor que o primeiro semestre do ano anterior.

Vale destacar que três, das cinco regiões, tiveram maior volume de vendas no primeiro semestre de 2020 que na comparação com o mesmo período do ano anterior”, pontua Celso Petrucci, vice-presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção e presidente da Comissão da Indústria Imobiliária.

A pesquisa é feita em 130 cidades, com a mesma metodologia. Ou seja, feita com empreendimentos verticais e apenas as venda líquidas são contabilizadas.

De acordo com Petrucci, que também é economista-chefe do Sindicato da Habitação de São Paulo (Secovi-SP), a pesquisa já aponta para uma possível alta dos preços.

“Há seis trimestres, nós demoraríamos cerca de 15 meses de vendas para escoar o estoque, hoje, em 11 meses

eu consigo escoar este estoque. Ou seja, nós estamos com uma oferta final muito menor e com uma tendência de redução de estoque. Já começa a se perceber que teremos um aumento de preço dos imóveis no país, que já pode ser percebido tanto pelo índice FIPE-Zap quanto pelo próprio índice do Banco Central. Já há um crescimento nominal de preços no país”, completou o economista, acrescentando que “imóvel novo terá preço maior que o usado”.

Somente nas praças pesquisadas, o programa Casa Verde e Amarela representou 56% dos lançamentos e das vendas no segundo trimestre de 2020. “Mas em algumas praças, o antigo MCMV chega a representar até 90% do mercado”, disse Petrucci.

Já em Brasília, o programa habitacional corresponde a apenas 40% do mercado. “Aqui é um pouco atípico. Isto no econômico, abaixo de 250 mil reais”, informou Eduardo Aroeira, presidente ADEMI-DF.

O presidente da CII também informou também que 75% do mercado da construção civil dependem dos recursos do programa do governo federal e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

MELHOR MOMENTO

Com a redução histórica da taxa Selic para 2%, os financiamentos ficaram mais atrativos e baratos. A Selic é a taxa básica de juros da economia. É o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco

Central (BC) para controlar a inflação. Ela influencia todas as taxas de juros do país, como as taxas de juros dos empréstimos, dos financiamentos e das aplicações financeiras.

Quando o Banco Central altera uma meta para a taxa Selic, a rentabilidade dos títulos indexados a ela também se altera e, com isso, o custo da captação dos bancos muda. Uma redução da Selic, por exemplo, diminui o custo da captação dos bancos, que tendem a emprestar com menores juros.

“Quanto menor for a taxa, mais vantajoso para quem toma o empréstimo no banco. A redução histórica da taxa Selic possibilita um cenário mais favorável para aquisição de imóvel, já que o financiamento bancário é a modalidade de crédito mais buscada pelos brasileiros para concretizar a compra”, comentou Sandro Carlesso, presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi-ES).

Vários bancos estão divulgando novas medidas de estímulo ao consumo do crédito imobiliário. Alguns, inclusive, como a Caixa Econômica Federal, que é líder neste mercado, estão ofertando carência para iniciar o pagamento

do financiamento. E tem instituição financeira parcelando até 90% do imóvel.

“Apesar dessa grave crise de saúde, as bases que trouxeram o mercado imobiliário até aqui ainda estão de pé. Não estamos falando de um bem supérfluo. As pessoas continuam necessitando de moradia. Os juros permanecem atrativos, assim como as condições para o financiamento bancário”, avaliou o presidente da Ademi-ES.

A movimentação do mercado aponta que, nos meses de julho e agosto, por exemplo, houve uma intensa agitação de

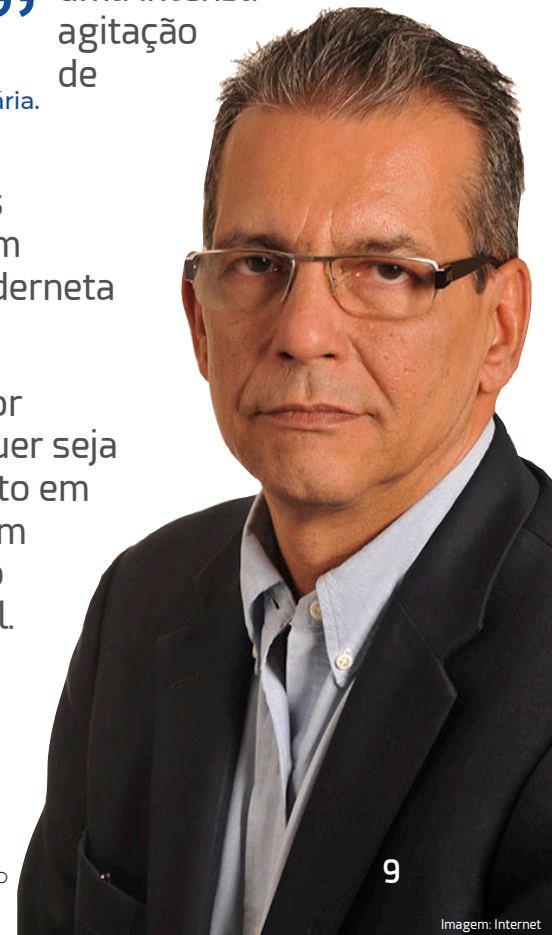
“ É o melhor momento das últimas décadas. Seja qual for o motivo pelo qual o consumidor quer comprar (nova necessidade familiar; constante crescimento de demanda; sonho da casa própria ou investimento e reserva de valor), o imóvel hoje tem uma relação imbatível com os outros ativos. ”

Celso Petrucci

Presidente da Comissão da Indústria Imobiliária.

financiamentos imobiliários com recursos da caderneta de poupança.

“Quer seja por necessidade, quer seja por investimento em patrimônio, é um grande negócio comprar imóvel. Temos muitos motivos para isso,



como a Selic a 2% e taxa de juros de financiamento na casa dos 7%”, lembra o vice-presidente da CBIC.

Questionado sobre a expectativa do mercado ainda para este ano, Petrucci é otimista. “A expectativa de 2020, eu estou transportando para 2021. O mercado deste ano vai ser menor que o ano passado, mas com uma tendência de consolidação, de termos um mercado, em 2021, bastante maduro e consistente, que vai movimentar muito o mercado primário e secundário”.

O economista também frisou que o perfil do investidor mudou. “Quem compra um imóvel hoje está fazendo uma escolha de vida. Ao invés ficar em bolsa de valores, fundo de investimentos ou renda fixa, ele opta por trazer um imóvel para o seu patrimônio e ter uma renda de aluguel”, explica ele.

NOVO NORMAL

Com o home office em alta, muito se questiona sobre os imóveis comerciais. Afinal, a tendência é que as empresas tenham um número menor de pessoas no escritório.



Imagem: Pixabay Pexels

“No novo normal, nem todas as empresas, nem todas as pessoas vão

ficar em home office. Vai depender muito do segmento e do tipo de negócio. Sem falar das características do próprio profissional que, às vezes, não quer ‘levar o trabalho para casa’ ou não tem tanta produtividade em casa. Assim, as empresas mesmo com o home office, terão a maior parte de seus funcionários trabalhando presencialmente. O brasileiro é um cara de contato, de relacionamento e precisa do ‘tete a tete’”. No mais, teremos uma adequação ou outra de mercado”, acredita Marco Antonio Demartini, conselheiro Fiscal da ADEMI-DF e vice-presidente do Secovi-DF.

Demartini também acredita que os novos lançamentos sofrerão alterações de projetos. “Antes da pandemia, os apartamentos estavam cada vez mais compactos com mais opções na área de uso comum. Hoje, eu acredito que as pessoas procuram unidades maiores com salas mais amplas e cozinhas abertas, porque cozinhar virou um hobby. Os espaços privativos terão adaptações para melhorar a qualidade de vida das famílias. Não veremos mudanças muito drásticas, mas haverá mudanças”, disse o vice-presidente do Secovi-DF.

O perfil do consumidor também mudou e, de acordo com Marco Antonio, o corretor de imóveis precisa estar atento ao comportamento das pessoas. “O corretor de imóveis precisam entender cada vez mais de gente. As pessoas externam seus sentimentos, vontades e necessidades. A partir daí, cabe ao corretor sanar de fato esta necessidade, resolver o problema. Assim, estaremos contribuindo para o mundo, o nosso bolso e para o giro do mercado”.

++
++
Num ambiente competitivo, o equipamento certo faz toda diferença.

++
++
E o melhor equipamento é o seu conhecimento. Na Escola de Negócios Sebrae, você cria estratégias, inova e torna sua empresa competitiva em todos os cenários, agora e sempre.

6ix



ESCOLA DE
**NEGÓCIOS
SEBRAE**

Prepare sua empresa para o futuro com os **cursos de Marketing 4.0, Estratégias de Vendas, Transformação Digital e Negociação**. São aulas on-line com empresários de sucesso e, ao se inscrever, você ainda recebe uma hora de consultoria gratuita. **Vagas limitadas!** Com a Escola de Negócios Sebrae, você assume a liderança.



loja.al.sebrae.com.br

 live university

SEBRAE

maior parte dos pequenos negócios não imaginava passar por isso e não investiu em mudanças para cenários como este, que exigem o distanciamento e o fechamento das empresas como medidas adotadas para conter o avanço da pandemia”, coloca Fátima Aguiar.

Ainda de acordo com a pesquisa do Sebrae, 46,5% dos entrevistados em Alagoas informaram que tiveram de fechar o negócio, temporariamente. 32,2% dos empreendedores que fecharam a empresa definitivamente disseram que pretendem abrir um novo negócio,

posteriormente. Além disso, 41,6% dos entrevistados decidiram suspender contratos de trabalho em virtude da pandemia.

Atualmente, para 82,5% dos empresários entrevistados em Alagoas, o principal canal para venda de produtos ou serviços tem sido o WhatsApp. O Instagram é a principal ferramenta de venda para 64,3% dos empreendedores participantes. A pesquisa informa, ainda, que 40,3% dos entrevistados em Alagoas solicitaram empréstimo neste período de pandemia. Ainda conforme os dados da pesquisa, a expectativa

do empresário alagoano indica que a economia vai precisar de um período de pelo menos 11 meses para voltar ao normal.

Para a gerente adjunta Fátima Aguiar, a pesquisa é mais uma demonstração de que o Sebrae está preocupado com a recuperação econômica dos pequenos negócios. “A participação desse público na pesquisa demonstra para os mesmos que o Sebrae está próximo e totalmente acessível, para que juntos possamos criar estratégias de alto impacto para combater as intempéries causadas pela pandemia e gerar valor para seus clientes”, ressalta.

ATENDIMENTO REMOTO DO SEBRAE EM ALAGOAS

Mesmo diante do isolamento social, devido ao novo coronavírus, os empresários da pequena empresa podem contar com o Sebrae. A equipe do Sebrae está mobilizada para atender as demandas dos empresários, que também podem contar com a estrutura de cursos online e gratuitos do portal EAD Sebrae com mais de 100 opções de cursos basta acessar <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>.

O empresário pode entrar em contato com a instituição pelos canais remotos e digitais, como o portal sebrae.com.br/alagoas, 0800 570 0800, Telegram (t.me/sebraealagoas), WhatsApp (82) 99999-5519 e 0800 570 0800, chat e e-mail fale.sebrae.com.br, Instagram ([@sebraealagoas](https://www.instagram.com/sebraealagoas)), Twitter ([@sebraealagoas](https://twitter.com/sebraealagoas)), Facebook ([/SebraeAlagoas](https://www.facebook.com/SebraeAlagoas)), Youtube ([@sebraealagoas](https://www.youtube.com/@sebraealagoas)) e o LinkedIn (Sebrae Alagoas).



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:

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

Caixa inclui taxas de ITBI e cartório no financiamento

A Caixa Econômica Federal anunciou mais um novo pacote de medidas para o crédito imobiliário com o objetivo de estimular o setor da construção civil. A partir de agora, os custos com Impostos sobre a Transmissão de Bens Imóveis (ITBI) e cartório poderão ser inclusos nos novos contratos de financiamento bancário para aquisição da casa própria.

Quem determina o valor da alíquota do ITBI é a prefeitura de cada lugar – o que pode gerar percentuais diferentes de cobrança de cidade para cidade. O cálculo tem como base fatores como localização, preço de mercado, tamanho da unidade habitacional. Para descobrir o valor do venal imóvel, basta verificar o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) mais recente.

“O lançamento desse pacote de medidas traz benefícios para as empresas e para o consumidor que deseja adquirir sua casa própria”, afirma Pedro Guimarães, presidente da Caixa, que é a líder na concessão de financiamento para casa própria com quase 70% do crédito imobiliário do país.

O ITBI é um imposto municipal e está regulamentado no artigo 156 da Constituição Federal, quando compete aos municípios instituir impostos sobre “transmissão ‘inter-vivos’, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis”.

“ São medidas objetivas para atender as demandas do segmento imobiliário, que analisamos e vimos que temos capacidade para atender matematicamente, como sempre fazemos nesta gestão. ”

Pedro Guimarães
Presidente da Caixa

A base de cálculo do ITBI é o valor venal do imóvel ou do direito a ele relativo, no momento da transmissão. O ITBI, em Maceió, correspondia a 3% do valor de mercado do imóvel, ou do valor declarado, sendo usado para o cálculo, o valor mais alto. Mas o prefeito Rui Palmeira sancionou uma lei que

reduz a alíquota do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis de 3% para 0,66% para pagamento em cota única, independente da data de assinatura do contrato de compra e venda do imóvel.

Também foram criados benefícios



Imagem: Internet

para as construtoras que poderão ter acesso ao crédito imobiliário com redução da quantidade mínima de vendas e da execução prévia de obras para contratação de empreendimentos.

O registro eletrônico de escrituras para contratos pessoa física de empreendimentos financiados pela instituição financeira pretende dar mais celeridade ao processo, além de evitar desgastes com deslocamentos. A operação que demorava cerca de 45 dias, com a implementação digital vai levar até cinco dias.

As despesas de ITBI e custas cartoriais serão incluídas no financiamento de imóveis de até R\$1,5 milhão e tem limite de até 5% do valor total do empréstimo.

Para as construtoras, a Caixa reduziu de 30% para 15% a comercialização mínima de novos empreendimentos, visando fomentar o número de lançamentos imobiliários no Brasil.

O ITBI, por ser um tributo de transmissão de bens entre pessoas vivas, não é cobrado em casas de herança por falecimento ou doação. Em situações assim, o artigo 155 da Constituição Federal, estabelece que deve ser pago o Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação de Quaisquer Bens ou Direitos (ITCMD), que tem cobrança feita por estados e pelo Distrito Federal.

Imposto este que, assim como o ITBI, é variável dentro do território nacional. No caso do ITCMD, é responsabilidade de cada estado, e do Distrito Federal, determinar a alíquota cobrada. Mas o Senado Federal limitou o valor máximo. A Resolução 09/1992, fixou alíquota máxima de 8%. A resolução determina também que as alíquotas dos impostos, fixadas em lei estadual, poderão ser progressivas em função do quinhão que cada herdeiro efetivamente receber, nos termos da Constituição Federal.

Temos duas notícias:

a boa é que a Zampieri
agora administra
condomínios.

A ótima é que
contamos com
a tecnologia da
Lello para isso.



Para administrar condomínios,
tem que ser especialista de verdade.

Por isso, a Zampieri se uniu a quem mais entende do assunto no Brasil: a Lello Condomínios. Com tecnologia e processos automatizados e digitais incomparáveis no setor, a Lello está há 65 anos inovando para oferecer a melhor administração de condomínios em todo o país. E, agora, toda essa expertise está disponível na Zampieri, a imobiliária número 1 de Maceió. Seu condomínio merece o melhor. **Conta com a gente!**





Uso de energia solar cresce 45% nos últimos meses

Imagem: Vivint Solar

A energia solar já é realidade no Brasil. Mesmo durante a pandemia do COVID-19, o crescimento dos pequenos sistemas de energia solar foi de 45% nos últimos seis meses, de acordo com Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar). Já os projetos residenciais, são responsáveis por sete em cada 10 instalações de painéis solares.

“A transição energética veio para ficar e vamos investir em projetos que sejam economicamente atrativos. O Brasil foi definido como um país-chave no mercado de novas energias pela companhia”, afirmou o presidente da Shell Brasil, André Araujo.

Desde 2012, segundo o presidente da Absolar, Rodrigo Sauer, o segmento fotovoltaico brasileiro já gerou mais de 180 mil vagas de emprego.

“Apenas nos primeiros cinco meses de 2020, o mercado criou mais de 37.000 pos-

tos de trabalho, mesmo em meio à crise econômica e sanitária da covid-19”, disse Sauer.

Tida como alternativa renovável e sustentável, a tecnologia usa a luz do sol para transformar em energia elétrica. Favorecido pelo clima predominantemente tropical, o Brasil é um país favorável geração de energias ‘limpas’, ou seja, que não causam danos ao meio ambiente.

“Um país tropical com muito sol e muita luz é extremamente importante para tornar eficiente a produção energia. Uma outra vantagem é termos um litoral muito longo. Somos um país muito privilegiado e estas opções de geração de energia [eólica e solar] podem dar suporte ao crescimento do país”, comentou Vivaldo José Breternitz, professor e doutor em Ciências.

O principal atrativo da fonte de energia solar ainda é a economia financeira. A de-

pendido do sistema instalado, o consumo com a energia elétrica fornecida pela companhia energética do estado pode ser zero. Ainda assim, o consumidor tem obrigação de pagar a taxa mínima de consumo, conhecida como 'custo de disponibilidade'. Por exemplo, em uma unidade consumidora residencial de padrão monofásico, a taxa mínima é de 30kWh. Em Alagoas, o custo desta taxa é de R\$10,26 (equivalente a R\$0,34kWh). Em Minas Gerais, o consumidor residencial vai desembolsar quase o dobro, R\$19,32 (saindo o kWh por R\$0,64).

A Aneel, na Resolução Normativa 517, regulariza o sistema de compensação de energia elétrica – definindo como o 'sistema no qual a energia ativa injetada por unidade consumidora com microgeração distribuída ou minigeração distribuída é cedida, por meio de empréstimo gratuito, à distribuidora local e posteriormente compensada com o consumo de energia elétrica ativa dessa mesma unidade consumidora ou de outra unidade consumidora de mesma titularidade da unidade consumidora onde os créditos foram gerados'.

Na prática, o brasileiro tem o direito de gerar sua própria energia elétrica e, como incentivo a diversificação de matriz energética, o governo federal proporciona o benefício financeiro de desconto da energia criada na conta de energia.

Para ter este tipo de energia, é fundamental contratar uma empresa especializada que vai prestar todo o serviço de instalação do sistema de energia fotovoltaica. A partir daí, painéis solares captam a luz solar e convertem em energia elétrica para uso em residências, empresas e indústrias.

Na hora de escolher a energia solar, é preciso ficar atento a alguns pontos. O lo-

cal de instalação dos painéis faz toda a diferença, por isso é tão importante ter uma equipe técnica competente para realizar o serviço. Outro ponto que define o tamanho do sistema é o seu consumo de kWh.

O consumidor precisa saber que é preciso fazer manutenção do sistema. Anualmente, de forma simples e econômica, as placas devem ser limpas com um pano úmido. Já o inversor solar, deve ser trocado no período de cinco e dez anos de uso, vai depender das condições.

O custo do investimento em energia fotovoltaica residencial pode variar de R\$15mil a R\$50mil.

"Para consumidores que têm uma conta de luz de R\$ 300, por exemplo, o valor dos equipamentos e da instalação deve ficar em torno dos R\$ 15 mil. Já para uma demanda de R\$ 1 mil em energia, o sistema deve custar mais de R\$ 40 mil", explica Rodolfo Meyer, CEO do Portal Solar.

O executivo também ressalta que a compensação do sistema é inversamente proporcional. Ou seja, quanto maior a conta de energia paga a distribuidora, mais rápido o retorno do investimento feito.

"O investimento inicial é maior, mas a economia de energia acaba retornando o investimento mais rápido. Com consumo de energia abaixo de R\$ 300 não há tanto benefício. Quanto maior a escala, mais rentável é o investimento, disse Meyer.

Apesar da questão financeira, existem vários outros benefícios para o uso da fonte renovável e infinita – geração sustentável de eletricidade com baixo impacto ambiental; alívio na demanda elétrica diurna; atração de investidores estrangeiros.



Construtora não pode pagar taxa de condomínio menor

A taxa de condomínio é um valor pago mensalmente pelos moradores de determinado empreendimento para custear a manutenção do lugar. Geralmente, o valor é rateado em parte iguais ou pela metragem de cada imóvel. Porém, o que acontece muitas vezes é que construtoras/incorporadoras pagam taxa condominial menor (ou nula) por suas unidades não vendidas.

Ou seja, estabelecem em convenção de condomínio que suas unidades não vendidas pagarão um valor menor que os demais moradores.

Na prática, os novos proprietários pagam mais. E, recorrentemente, casos assim acabam na Justiça. Como o recente julgado do Superior Tribunal de Justiça (STJ) que declarou a nulidade da cláusula da convenção que previa um valor menor para as unidades ainda não vendidas.

Neste caso específico, uma construtora de Minas Gerais era proprietária de 76 unidades e, por ser maioria em um empreendimento residencial, aprovou uma cláusula na convenção para estabelecer que as unidades não comercializadas, pertencentes à construtora, pagariam uma taxa condominial correspondente a 30% do valor integral.

De acordo com o advogado especialista em condomínios, César Nantes, a construtora cria as regras da convenção condominial antes de entregar a unidade habitacional ao proprietário.

“A construtora quando cria tal regra, está se beneficiando diretamente através da convenção condominial que ela mesma criou, visto que o condomínio já é entregue com a convenção devidamente registrada no Cartório de Imóveis. É sabido que o quórum de 2/3 para alteração da convenção não é obtido facilmente,

e desta forma, estaria gerando que os demais condôminos estivessem arcando com sua cota condominial até que conseguissem modificar o referido documento legal”, comentou Nantes.

Mesmo em minoria, os demais moradores não aceitaram a regra e recorreram à Justiça. O resultado foi favorável ao condomínio.

De acordo com o colegiado, a convenção de condomínio outorgada pela construtora ou incorporadora não pode estabelecer, apenas para unidades imobiliárias ainda não comercializadas, um valor fracionário da taxa condominial.

A prática de redução ou isenção a favor de um ou vários condôminos implica oneração dos demais e viola a regra de proporcionalidade prevista no artigo 1.334 do Código Civil Brasileiro.

Assim, o CCB estabelece que a convenção também determina ‘a quota proporcional e o modo de pagamento das contribuições dos condôminos para atender às despesas ordinárias e extraordinárias do condomínio’ para um pagamento equilibrado da manutenção do condomínio.

“É importante observar que o condomínio trabalha em regime de rateio, portanto aquelas unidades que não estão pagando a taxa condominial, na verdade estão sendo

subsidiadas pelas unidades que honram mensalmente com as suas obrigações. Conseqüentemente, a isenção irá repercutir majorando a valor da taxa condominial, inclusive podendo refletir diretamente de forma negativa, no valor do aluguel ou até mesmo no valor venal do imóvel”, disse Márcio Gomes, presidente do Sindicato da Habitação de Pernambuco (Secovi-PE).

“ A disponibilidade dos serviços e a possibilidade de fruição são requisitos essenciais para ensejar o pagamento da cota condominial. Assim, se o condomínio tem, em sua área de lazer, piscina, sauna e academia, e o condômino não usufrui nenhum deles, não pode utilizar esse argumento para postular a redução do valor da taxa.”

Villas Bôas Cueva
Ministro do STJ

A construtora mineira justificou o valor diferenciado pelo fato de as unidades à venda não utilizarem os serviços do condomínio.

Mas o ministro do STJ Villas Bôas Cueva, relator do caso, rejeitou a argumentação.

A fixação do valor da taxa condominial, geralmente, se dá com base na fração ideal, mas a convenção pode estabelecer outra forma, como admite a jurisprudência do STJ, sendo válido, por exemplo, o rateio igualitário das cotas, independentemente do tamanho da unidade.

A construtora de Minas Gerais também foi condenada a pagar a diferença das taxas condominiais não pagas anteriormente.

“É comum que as incorporadoras ou construtoras coloquem diversas vantagens excessivas na minuta da convenção, mas a isenção parcial ou total do pagamento de cota das unidades não vendidas é a pior delas”, afirmou advogado do condomínio, André Luiz Junqueira, do escritório Coelho, Junqueira & Roque Advogados.



ALUGUÉIS

Central: 2121-6000

Ponta verde
Ref: 568

Edf. Pontes de Miranda - Apto ideal p/ quem procura morar no bairro Nobre de Maceió, próx. à supermercados, padarias, lanchonetes, restaurantes, divers...



Ponta Verde
Ref: 1440

Edf. Grand Lavoisier - Amplo apto em localização privilegiada, ideal p/ família grande, dispõe de uma varanda, fica próx. a academias de dança, rest... **Primeira Locação**



Guaxuma
Ref: 1440

EDF. Paradise - Ótima localização p/ quem deseja morar em um Cond. tranquilo e pé na Areia, c/ vista lateral p/ o Mar, próximo à shoppings e com fácil acesso a escolas, 2 qts..



Ponta Verde
Ref: 1410

Edf. Casa Blanca - Apto ideal p/ quem procura morar no bairro Nobre de maceió, próx. à supermercados, padarias, lanchonetes, restaurantes, diversos pontos comerciais...



Pajuçara
Ref: 1385

Edf. Amalfi - 03 qtos, s/ 01 suíte, 01 vaga, Cond. c/ salão de festa / jogos, playground, academia de ginástica Próx. escolas, praia da Pajuçara, padaria...



Pajuçara
Ref: 537

Oportunidade p/investir! Pousada p/ alugar a poucos minutos da praia de Pajuçara, possui 159 m² de área privativa. Agende já sua visita e conheça!



Mangabeiras
Ref: 1413

Edf. Miramar - Apto 03 qtos, 01 suíte, coz/área de serv. e 02 vagas. Cond. c/ Bicicletário, Piscina, Pista de Cooper, Playground, Portão Eletrônico, Rua Calçada, Sala de jogo...



Farol
Ref: 1415

Resid. Varandas do Vale - 02 qtos s/ 01 suíte, varanda, 01 vaga. Cond. c/ Pilotis, Piscina, Playground, Portão Eletrônico, Sala de Ginástica, Salão de festas, Salão de Jogos, Sistema de...



Farol
Ref: 1070

Casa Comercial - C/ localização de fácil acesso a hospitais, colégios, lanchonetes, faculdade, bancos, centro comerciais, supermercados... **Primeira Locação**



Gruta de Lourdes
Ref: 1403

Edf. Arte e Vida I - 03 qtos, s/ 01 suíte, 01 vaga. Cond. c/ piscina, sala de jogo/festas, academia, quadra poliesportiva, playground, portaria 24h.



Gruta de Lourdes
Ref: 1390

Edf. Sorrento - Apto muito bem localizado, em bairro bastante tranquilo, próx. a escolas, hospitais, clínicas, supermercado. Apto com 03 qtos, 02 vagas de garagem.



Serraia
Ref: 1148

Empresarial Humberto Lobo - Ampla sala em prédio comercial, localização privilegiada, cond. com toda segurança, infra estrutura e estacionamento p/...



Cruz das Almas
Ref: 658

Edf. Verde Mar - Primeira quadra da praia de Cruz das Almas. Apto 02 qtos, um deles c/ cama box e ar-condicionado, varanda, 01 vaga de...



Jatiúca
Ref: 1438

Casa Residencial - 04 qtos, s/ 02 suítes, 02 vagas. c/ localização estratégica, uma planta bem distribuída, sala ampla, além de um espaço... **Primeira Locação**



Farol
Ref: 1138

Sala Comercial próx. a Av. Fernandes Lima, bancos, centros comerciais, colégios, hospitais, etc.



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

Six



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 - J598



Abrindo somente as portas certas