

# ADEMI BAHIA

ASSOCIAÇÃO DE DIRIGENTES DE EMPRESAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO DA BAHIA

## Mercado unido para vencer

Em um contexto de grandes transformações que estamos testemunhando desde o ano passado, a união tem sido colocada como fundamental para que tenhamos êxito ao passar por elas. E quando tocamos no termo, não vamos restringir a um setor.

Falemos da união dos cidadãos, para que cada um faça a sua parte; união do poder público para dar os direcionamentos e, também, união das empresas para que, juntas consigam inovar e buscar soluções.

Ao longo da História, a construção destes elos já se provou essencial para a gênese de ideias que possibilitou invenções, salvou vidas, facilitou a comunicação entre as pessoas, criou e simplificou atividades, enfim, moldou o mundo como conhecemos hoje.

E se a união virou um valor ainda mais importante neste cenário atual, o associativismo é o caminho mais inteligente para se manter unido. Precisamos falar sobre o valor do associativismo como uma ferramenta para potencializar a força dos setores.



Imagem: Divulgação

Há muito a ser definido, são muitos os desafios na economia, por isso as associações ganham destaque na possibilidade de buscar as melhores soluções e o maior apoio possível para as instituições.

A ideia de nos associarmos a pessoas ou a uma entidade vem da vontade de unir esforços por ideais e situações comuns a um grupo. Assim, buscando melhorias para um setor, a associação confere uma identidade, que passa a ter voz para negociar seus interesses de forma legítima e organizada.

A associação é uma figura democrática e essencial para o amadurecimento e construção de políticas públicas que sejam de fato úteis para um determinado setor.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o associativismo tem ganhado força nos últimos anos e demonstrado ser uma boa saída principalmente em momentos de crise econômica. O setor tem participação oficial de 1,4% na formação do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, o que representa contribuição de cerca de R\$ 32 bilhões.



Imagem: Divulgação

Um exemplo dessa força é a união das empresas do setor imobiliário que contribui na superação de dificuldades e gera benefícios econômicos, sociais, científicos, culturais e políticos.

As conquistas mais recentes da Ademi-BA são, ao mesmo tempo, causa e consequência do fortalecimento da nossa associação e sinal de confiança no planejamento traçado e no compromisso com a sua execução.

Nosso objetivo é fortalecer ainda mais a economia local, através do mercado de imóveis, que já provou ser um dos principais vetores de desenvolvimento econômico e geração de emprego e renda do nosso país.

Por isso, confiamos na força do associativismo como forma de expandir os horizontes. Nossos esforços são no investimento constante em interlocução com os diversos players do mercado imobiliário, a fim de promover o ambiente de negócios no estado.

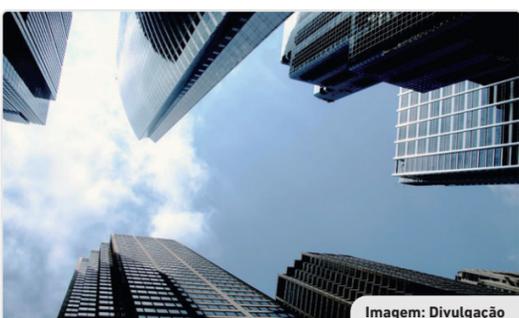


Imagem: Divulgação

Estes esforços já vêm se refletindo no reconhecimento do mercado imobiliário enquanto atividade econômica com alto potencial para transformar e desenvolver regiões, gerando renda e benefícios para a sociedade como um todo.

Estamos confiantes para dar continuidade ao nosso trabalho, estreitando cada vez mais as relações com as associações, sindicatos, federações e o Poder Público, instituições financeiras, sociedade civil, imprensa, concessionárias de serviço, além de parceiros que envolvem a cadeia produtiva do setor imobiliário.

Finalizo reforçando a importância de agradecer a confiança e participação dos associados que sempre mantiveram o compromisso com essa união de esforços. É a participação deles que contribui para a robustez de qualquer associação. E uma associação não é feita de sua diretoria ou gestão, mas dos associados e seus negócios.

**juntos construímos dias melhores.**



**Cláudio Cunha**  
PRESIDENTE DA ADEMI-BA

Rua Alceu Amoroso Lima, 470, Sala 901  
Empresarial Niemeyer  
Caminho das Árvores - Salvador - BA

3273-8130 | ademi@ademi-ba.com.br

# IMOBILIÁRIO

imobiliario@grupoatarde.com.br

Felipe Iruatã / Ag. A TARDE



Casas e prédios no bairro Stiep, em Salvador

## Série

**ESTA É A PRIMEIRA REPORTAGEM DE UMA SÉRIE SOBRE O MERCADO DE CORRETAGEM**

**FÁBIO BITTENCOURT**

No último dia 14, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis na Bahia (Creci), em solenidade na internet, homologou o registro de 70 novos profissionais para atuação no estado. Com isso, já são 260 novos corretores operando no mercado imobiliário local somente em 2021. Mais diplomações pelo Creci estão previstas para ocorrer em sextas-feiras de maio, dias 14 e 28.

De acordo com o presidente da entidade no estado, Samuel Arthur Prado, o crescimento no número de profissionais é explicado pela pandemia. Ou seja, ao passo que vários setores da economia patinam e aproximadamente 14 milhões de brasileiros procuram emprego, o mercado imobiliário segue na contramão da crise.

“Mas qual a importância e o papel do corretor nos negócios imobiliários?” – deve se perguntar o iniciante na busca da sonhada casa própria. Respostas dos especialistas: toda importância e mais um pouco.

“Não é obrigatória (a intermediação), mas recomendada, obviamente. De forma a garantir a segurança que esse tipo de transação requer”, diz Prado, ressaltando que a matrícula de todo corretor – demonstrando se ele está habilitado ou não a exercer a função – pode ser consultada no portal da instituição na internet.

Também não existe “valor fixo” cobrado pelo serviço. Em se tratando de imóvel residencial urbano, entretanto, a comissão usualmente fixada é de 5% sobre o valor da venda – que é de responsabilidade do vendedor do bem, ou proprietário; e 3%, no caso de unidade nova comercializada por construtora/incorporadora, explica a corretora e conselheira do Creci baiano Luzia Magna Di Faria, 62.

Especialista em venda de apartamentos, com 22 anos de experiência, Luzia destaca que “a pandemia trouxe uma situação bastante singular e inesperada”. “Que foi o de uma melhora no ambiente de negócios, em que a taxa Selic [referencial de juros da economia] é a mais baixa já praticada na história, existe oferta de crédito, as pessoas voltaram mais a atenção para a importância da casa, e começa a haver valorização dos preços dos imóveis, que há tempo es-

**EXPANSÃO** No último dia 14, o Creci na Bahia homologou o registro de 70 novos profissionais; já são 260 só este ano

## Pandemia alavanca mercado e faz crescer número de corretores

Fotos: Raphaël Müller / Ag. A TARDE



A corretora e gestora de imóveis Marilândia

tavam estagnados”, afirma.

### Gestão de risco

Sobre o papel do corretor, ela diz: “De fundamental importância. Deixou de ser o de um simples intermediador passando a gestor de risco e segurança, um assessor em investimentos que presta consultoria sobre onde melhor aplicar o dinheiro”.

Luzia ainda dá dicas para quem está na busca de um imóvel próprio. “Fazer uma pesquisa de mercado. Simular financiamento bancário, saber qual instituição oferece a melhor condição e barganhar junto ao seu gerente de relacionamento”.

De acordo com a corretora e gestora de imóveis Marilândia Figueiredo, ainda existem “lendas com relação à imagem do profissional da corretagem, que vão desde que encarece todo o processo, até mesmo que são maus profissionais”.

“Eu trabalho duríssimo, e existem maus profissionais em absolutamente todas as áreas. Na venda de um imóvel existem interesses de ambas as partes, e o papel do corretor é facilitar a transação, tendo toda informação sobre os trâmites. Informar sobre taxa de financiamento, certidões de ônus. É fazer com que o processo seja mais fácil, transparente, menos burocrático e traumático”, diz Mariângela.

### DICAS PARA BONS NEGÓCIOS

**RECOMENDADO**  
Não é obrigatório a intermediação de um corretor em transações imobiliárias, mas recomendada

**COMISSÃO**  
Não existe valor fixo cobrado pelo serviço, mas a comissão sobre venda de imóvel residencial urbano usual é 5% do valor

**NO SITE DO CRECI**  
Consulte sempre a matrícula do corretor



Luzia é especialista em venda de apartamentos