

A **VALOR** completa **22** ANOS



Mais de duas décadas realizando sonhos com acolhimento e conquista."



Aroldo Franca
CEO da Valor



Há 22 anos, a **Valor** faz parte da sua vida e da história de Sergipe

EDITORIAL

Inspiração e movimento no Mercado Imobiliário

Nesta quarta edição do *Correio Imóveis*, celebramos nomes, ideias e movimentos que estão redesenhando os rumos do mercado imobiliário sergipano e nacional. Um número recheado de conteúdo de qualidade, que une informação, análise e sensibilidade.

Nosso grande destaque do mês é **Jouse Almeida**, exemplo de inspiração e liderança. Sua atuação firme e visionária coloca em evidência o protagonismo feminino no setor. Com propriedade técnica, ela também assina o artigo provocativo e necessário *“Alvenaria tradicional é obsoleta: parede de concreto é mais forte e mais durável”*, um convite à modernização dos métodos construtivos.

Na coluna de **Amanda Mitidieri**, o clima junino ganhou espaço com o animado *Arraiá Casa Pronta*. A iniciativa une tradição e negócios com leveza e inteligência, promovendo visibilidade e conexão entre público e mercado.

Trazemos também uma entrevista exclusiva com **Homero Moutinho**, Diretor de Incorporação da Construtora Moura Dubeux, que compartilha sua visão sobre os imóveis compactos, as novas exigências do comprador moderno e as inovações que vêm moldando o setor.

Daniel Rosas assina um artigo de grande relevância técnica, abordando como as novas **normas da ABNT** podem revolucionar padrões construtivos e regulatórios no Brasil, elevando a qualidade e a segurança dos empreendimentos.

Já **Thiago Meneses** analisa com precisão o impacto da recente ampliação do programa Minha Casa Minha Vida. Mesmo diante das turbulências no SBPE, as contratações cresceram, mostrando a força da nova faixa voltada à classe média.

Encerrando com lirismo e crítica social, o médico e escritor **José Marcondes** nos brinda com o artigo *“Dismorfia da Norcolândia”*. Com olhar poético e sagaz, ele reflete sobre os exageros da estética e os desvios de valores que cercam a construção da autoimagem na sociedade contemporânea.

Boa leitura — e que esta edição siga inspirando negócios, ideias e transformações!

Equipe Correio Imóveis

CORREIO DE SERGIPE

ajn⁰
AGÊNCIA JORNAL DE NOTÍCIAS

EXPEDIENTE

CLÁUDIA LEMOS
EDITORA CHEFE

JEFFERSON VIEIRA
DIAGRAMAÇÃO

ELISÂNGELA BROTA
DIRETORA COMERCIAL

FÁTIMA PONZI
COLUNISTA

OLHO MÁGICO



elisangela@correio de sergipe.com.br



dupla.aju@hotmail.com

Festas juninas aquecem o turismo e impulsionam o mercado imobiliário em Sergipe

Junho em Sergipe é sinônimo de alegria, música e tradição. As festas juninas, com destaque para o Forró Caju e os arraiais do interior, atraem turistas de todo o Brasil, movimentando a economia local. Esse fluxo crescente de visitantes também aquece o setor imobiliário: imóveis para locação de temporada se tornam mais valorizados, e a procura por investimentos em áreas próximas aos polos turísticos aumenta. Além disso, o clima acolhedor e a riqueza cultural despertam o interesse de muitos visitantes em fixar residência ou adquirir uma segunda moradia no estado. Para o mercado, é uma oportunidade estratégica de mostrar o potencial de Sergipe como destino turístico e lugar para viver bem. A tradição junina, portanto, não só celebra nossas raízes, mas também fortalece o desenvolvimento urbano e econômico.

Por Elis Brota e Fátima Ponzi

DESTAQUE DO MÊS

JOUSE ALMEIDA

Inspiração e liderança no mercado imobiliário sergipano

Este mês, o Correio Imóveis tem a honra de destacar Jouse Almeida, arquiteta e urbanista com mais de 20 anos de experiência no setor residencial, atuando em três estados do Nordeste. Com uma trajetória sólida e inspiradora, Jouse atualmente ocupa o cargo de gerente de Incorporação Sergipe da Moura Dubeux, uma das maiores e mais respeitadas incorporadoras do Brasil.

Além de sua atuação profissional de excelência, Jouse é também uma mulher admirável em sua vida pessoal: é casada com Diogo Correia e mãe dedicada de Wesley Gabriel e Pedro Vitor. Sua capacidade de equilibrar carreira e família a torna uma referência e fonte de inspiração para muitas outras mulheres.

Jouse Almeida é colunista do Correio Imóveis, onde compartilha, com olhar sensível e técnico, temas atuais sobre o mercado imobiliário, construção civil e arquitetura. Seus artigos são leitura indispensável para quem deseja entender melhor os rumos do setor em Sergipe e no Brasil.





JOUSE ALMEIDA
Arquiteta e Urbanista |
jousealmeida@hotmail.com

Jouse Almeida

Alvenaria tradicional é Obsoleta: Parede de concreto é mais forte e mais durável

A construção civil brasileira ainda está fortemente arraigada a métodos convencionais, como a alvenaria estrutural e a vedação com blocos cerâmicos, que são vistos como mais acessíveis, práticos e confortáveis. No entanto, o concreto moldado in loco para paredes em edifícios residenciais enfrenta um paradigma injusto: o de que é uma técnica inferior, menos durável e menos confortável do que os sistemas tradicionais. Esse preconceito, no entanto, não se sustenta quando analisamos as evidências técnicas.

O concreto moldado in loco (parede de concreto), não só possui a mesma qualidade, conforto e vida útil que os métodos tradicionais, mas em muitos aspectos os supera, sendo uma opção viável e vantajosa para a construção de moradias no Brasil.

O sistema de parede de concreto moldado in loco consiste na execução de paredes estruturais em concreto armado diretamente no local da obra, com o auxílio de fôrmas metálicas ou plásticas reutilizáveis. Uma das principais vantagens desse método é a agilidade na execução, que permite reduzir o tempo total da obra. Além disso, o sistema proporciona maior padronização e controle de qualidade, diminuindo o retrabalho e os desperdícios de materiais, o que o torna atrativo para grandes empreendimentos residenciais. Do ponto de vista ambiental, o sistema pode representar uma alternativa mais sustentável quando comparado a métodos tradicionais, como a alvenaria convencional, pois reduz o consumo de argamassa, tijolos e outros insumos.

Com avanços tecnológicos, melhorias em técnicas de execução e uma crescente demanda por construções mais resistentes e duráveis, o concreto moldado in loco (parede de concreto) surge como uma solução viável e superior para edifícios residenciais.

Essa tecnologia não só iguala, mas em muitos aspectos supera os métodos tradicionais, quebrando o paradigma de que é um método construtivo inferior.

Resistência e Durabilidade

Um dos maiores benefícios do concreto moldado in loco (parede de concreto) é sua alta resistência estrutural. Enquanto a alvenaria convencional depende da qualidade da argamassa e do assentamento dos blocos, o concreto armado oferece maior homogeneidade e capacidade de carga, sendo ideal para regiões com ventos fortes, chuvas intensas ou mesmo atividade sísmica. Além disso, sua durabilidade é comprovada em estruturas com décadas de uso, exigindo menos manutenção do que paredes de alvenaria, que podem apresentar trincas e infiltrações com o tempo.

Conforto Térmico e Acústico Comparável

Outro mito é que paredes de concreto são mais quentes e menos isolantes acusticamente do que as de alvenaria. No entanto, com técnicas modernas, como o uso de concreto leve ou a incorporação de isolantes térmicos (EPS, por exemplo), é possível alcançar desempenho igual ou até superior ao de paredes convencionais. Além disso, a massa do concreto proporciona excelente isolamento acústico, reduzindo a transmissão de ruídos entre ambientes – uma vantagem significativa em edifícios residenciais.

Vida Útil Prolongada e Menor Manutenção

Enquanto paredes de alvenaria podem exigir reparos frequentes devido a fissuras, infiltrações ou desgaste natural dos blocos, estruturas de concreto moldado in loco (parede de concreto) têm uma vida útil estimada em décadas, com mínima necessidade de manutenção. Isso se deve à sua maior resistência à umidade, pragas (como cupins) e ações mecânicas, tornando-o uma solução mais durável e econômica a longo prazo.

Velocidade e Eficiência na Construção

Ao contrário da crença de que o concreto moldado in loco (parede de concreto) é mais lento, sistemas como fôrmas metálicas modulares ou paredes monolíticas integradas com lajes podem acelerar o processo construtivo, eliminando etapas como o assentamento de blocos e o emboço.

No quadro comparativo observa-se a diferença entre os métodos parede de concreto e alvenaria convencional.

1. MATERIAL E COMPOSIÇÃO	
Parede de Concreto	Alvenaria Convencional
Feita com concreto moldado in loco ou pré-fabricado (armado ou simples).	Utiliza blocos cerâmicos, de concreto ou tijolos maciços assentados com argamassa
Pode ser estrutural (dispensa vigas e pilares) ou apenas de vedação	Geralmente é de vedação, dependendo de uma estrutura independente (pilares e vigas de concreto ou aço)
2. PROCESSO CONSTRUTIVO	
Parede de Concreto	Alvenaria Convencional
Requer fôrmas (moldes) para moldagem do concreto e armação de ferro (se armado).	Blocos/tijolos são assentados manualmente com argamassa, em etapas mais simples.
Exige cura do concreto (tempo de secagem e ganho de resistência).	Secagem mais rápida, dependendo apenas da argamassa.
Pode ser concreto projetado (aplicado com máquina) ou pré-moldado e pode usar blocos de encaixe como drywall.	Tradicionalmente manual, mas pode usar blocos de encaixe (como drywall ou alvenaria estrutural).
3. RESISTÊNCIA, DURABILIDADE E MANUTENÇÃO	
Parede de Concreto	Alvenaria Convencional
Maior resistência estrutural (ideal para locais com cargas elevadas ou intempéries).	Resistência limitada à capacidade dos blocos e argamassa.
Alta durabilidade (50+ anos) e resistência a umidade, pragas e fogo.	Durabilidade boa, mas suscetível a trincas, infiltrações e cupins (em blocos cerâmicos).
Baixa manutenção.	Média manutenção.
4. ISOLAMENTO ACÚSTICO	
Parede de Concreto	Alvenaria Convencional
Excelente barreira contra ruídos (alta densidade).	Desempenho acústico varia a depender do tipo do bloco (cerâmico ou concreto)
5. VELOCIDADE DE EXECUÇÃO E CUSTO	
Parede de Concreto	Alvenaria Convencional
Mais rápida, porém custo inicial mais alto (mão de obra especializada e materiais).	Mais lenta, porém custo geralmente menor (materiais acessíveis e processo simples).

Portanto, o uso de paredes de concreto ainda não é dominante no Brasil devido a uma combinação de fatores culturais, econômicos e técnicos. Fatores culturais: a percepção popular, associam o concreto a obras brutas ou industriais. Já o tijolo/bloco é visto como material "quente" e familiar, enquanto o concreto pode ser associado a algo "frio" e impessoal. Outro fator é a falta de tradição no residencial (exceção programas habitacionais populares), a maioria dos pedreiros e mestres de obra aprendeu a trabalhar com alvenaria, não com fôrmas e concreto moldado in loco. Como também o método é menos comum em casas, há desconfiança sobre sua durabilidade e conforto (mesmo sendo tecnicamente superior em muitos aspectos). Quanto ao fator econômico exige mão de obra especializada como carpinteiros, armadores e concretistas, que são mais caros que pedreiros tradicionais. Além disso, a cadeia produtiva de tijolos e blocos cerâmicos é bem estruturada no Brasil.

O concreto moldado in loco para paredes em edifícios residenciais não é uma tecnologia inferior, mas sim uma alternativa que iguala – e em muitos casos supera – os métodos tradicionais em qualidade, conforto e vida útil. Os paradigmas que o associam abaixo conforto térmico-acústico estão baseados em concepções ultrapassadas, que não consideram os avanços recentes em materiais e técnicas construtivas.

Em vez de rejeitá-lo por mitos antigos, é hora de reconhecer seu potencial e adotá-lo como uma tecnologia que oferece a mesma qualidade, o mesmo conforto e a mesma durabilidade que os sistemas tradicionais – com vantagens adicionais em resistência e velocidade de obra. Além de ter baixa manutenção, ser mais resistente a umidade e a pragas e a fogo.

Portanto, quebrar esses paradigmas é essencial para impulsionar a inovação na construção civil, permitindo que edifícios residenciais no Brasil sejam mais seguros, duráveis e adaptados às necessidades do século XXI.

Portanto, em vez de rejeitar o concreto moldado in loco (parede de concreto) por mitos antigos, é hora de abraçar seus avanços e integrá-lo como uma opção inteligente e competitiva no mercado residencial brasileiro.

mood

Farol

Sua nova jornada começa com uma visita

Conheça o Espaço Mood
e descubra um lugar como
você sempre quis.



Visite o Espaço Mood

Av. Gov. Paulo Barreto de Menezes, nº 1764
(antiga Av. Beira-Mar)



4020.3538

Alfama Cursos aposta em qualificação para transformar realidades

Correio de Sergipe – A Alfama Cursos já é uma referência em Aracaju quando o assunto é capacitação profissional. Quais os pilares que sustentam esse reconhecimento?

1º Compromisso com a Qualidade: Nossos cursos são desenvolvidos com foco em conteúdo prático, atualizado e relevante, ministrados por profissionais experientes que conhecem as reais demandas do mercado. Esse padrão de excelência é fortalecido pela cooperação com parceiros estratégicos, que contribuem com conhecimento técnico e vivência no setor, enriquecendo a formação dos nossos alunos e ampliando sua conexão com o mercado de trabalho.

2º Atendimento Humanizado e Efetivo: Acreditamos que cada aluno tem uma trajetória única. Por isso, oferecemos um atendimento personalizado, desde o primeiro contato até o acompanhamento após a conclusão do curso.

3º Resultados Reais: A prova do nosso sucesso está na quantidade de alunos formados que hoje estão inseridos no mercado e em depoimentos que comprovam o impacto positivo da capacitação oferecida pela Alfama.

Esses pilares nos tornam uma referência em capacitação profissional e nos impulsionam a continuar inovando para transformar vidas por meio da educação.

Correio – Quais são os cursos mais procurados atualmente?

Atualmente, os cursos com maior procura são Corretor de Imóveis, Técnico em

Enfermagem e Técnico em Petróleo e Gás. Essa preferência reflete a busca por formações que oferecem boas oportunidades no mercado de trabalho, com alta

empregabilidade e possibilidade de crescimento rápido em setores estratégicos da economia.

Correio – A Alfama tem um grande apelo popular. Como vocês trabalham a acessibilidade dos cursos?

A Alfama Cursos tem como missão

Com sede em Aracaju, a Alfama Cursos tem se destacado no cenário da educação profissionalizante. Conversamos com o coordenador comercial da instituição, Osvaldo Lima, que compartilhou os diferenciais da empresa, os cursos mais procurados e os planos de expansão para os próximos anos.



democratizar o acesso à educação profissional de qualidade. Trabalhamos a acessibilidade dos nossos cursos de várias formas:

- Valores acessíveis e condições facilitadas de pagamento, para que mais pessoas possam investir na sua qualificação;
- Turmas em diversos horários, incluindo opções aos sábados, atendendo quem já trabalha ou tem outros compromissos;

Parcerias com empresas, escolas e comunidades, levando informação e oportunidades diretamente ao público;

- Conteúdo didático objetivo e voltado para a prática, facilitando o aprendizado mesmo para quem está retornando aos estudos.

Nosso foco é garantir que qualquer pessoa que queira crescer profissionalmente encontre na Alfama uma porta de entrada real para o mercado de trabalho.

Correio – De que forma a Alfama acompanha as transformações do mercado de trabalho?

A Alfama acompanha de perto as transformações do mercado de trabalho por meio de uma atuação estratégica e atualizada. Mantemos um diálogo constante com empresas, especialistas e parceiros de diferentes setores para identificar novas demandas, tendências e oportunidades de atuação profissional.

Além disso, realizamos ajustes frequentes na grade dos nossos cursos, investimos na formação dos nossos colaboradores e acompanhamos indicadores regionais e nacionais que impactam o cenário profissional. Essa escuta ativa nos permite oferecer cursos alinhados com as exigências do mercado atual, preparando nossos alunos para se destacarem em áreas em constante evolução.

Correio – Há planos de expansão da Alfama Cursos para além de Aracaju?

Sim, a Alfama Cursos já está em plena expansão. Hoje contamos com polos ativos em diversos estados, como Sergipe, Alagoas, Pernambuco e Bahia. Além disso, estamos em processo de implantação em novas capitais, incluindo São Luís, Teresina e Natal.

Nosso objetivo é levar a qualidade da formação da Alfama a ainda mais pessoas, ampliando nosso alcance e contribuindo com a capacitação profissional em diferentes regiões do país.

Correio – Que mensagem a Alfama Cursos deixa para quem está em busca de oportunidades?

Acreditamos que toda grande conquista começa com uma decisão: a de se preparar.

A Alfama Cursos existe para apoiar quem busca crescer, mudar de vida e conquistar novas oportunidades através da educação profissional. Se você está em busca de um futuro melhor, saiba que não está sozinho — estamos aqui para caminhar com você, oferecendo formação de qualidade, apoio e oportunidades reais de transformação.

O primeiro passo depende de você. Os próximos, a gente constrói juntos.

Foco na tradição junina da Construtora União

O clima junino tomou conta da Construtora União! Forró, alegria e muita animação para celebrar essa época tão especial!



Aracaju inicia operação com frota de ônibus 100% elétricos

Aracaju deu um passo histórico rumo à mobilidade sustentável com a entrega de 15 ônibus 100% elétricos ao sistema de transporte público, nesta sexta-feira, 27. A capital se torna a primeira do Nordeste a operar com frota elétrica urbana, sem repassar qualquer aumento tarifário à população. A iniciativa reforça o compromisso da gestão com um transporte mais moderno, eficiente e ambientalmente responsável. Silenciosos, sem emissão de poluentes e com maior conforto, os veículos marcaram presença positiva nos testes realizados em bairros da cidade. A operação terá início em julho, com motoristas capacitados pela fabricante TEVX.



Sustentabilidade e inovação movimentam o transporte público de Aracaju

A nova frota elétrica de Aracaju deve evitar a emissão de cerca de 1.650 toneladas de CO₂ por ano, contribuindo para o combate às mudanças climáticas. A recarga será feita por sete carregadores elétricos, com custos arcados pelas empresas operadoras — cada uma responsável por cinco unidades. Desde o início da nova gestão, 68 ônibus com ar-condicionado já foram incorporados à frota, alcançando 14% de modernização. Pela licitação anterior, esse avanço só era previsto para 2035 e com risco de reajuste tarifário. Com mais conforto, sustentabilidade e planejamento, Aracaju se consolida como referência nacional em mobilidade urbana limpa e inovadora.



Liquida RioMar Inverno 2025

O maior e mais charmoso shopping da cidade anuncia a Liquida RioMar Inverno – a segunda promoção do ano realizada pelo empreendimento para queimar o estoque da estação, com descontos imperdíveis. Entre os dias 3 de junho a 6 de julho, as marcas mais cobiçadas em moda, acessórios, make up, perfumaria, gadgets, eletroeletrônicos e serviços de beleza e estética irão oferecer descontos de até 70%. No RioMar Aracaju, o consumidor encontra marcas exclusivas, como Decathlon, Livraria Leitura, Polo Wear, You.Com, Pernambucanas, Calvin Klein Jeans, Animalle, Farm, Osklen, Oh, Boy!, Sacada, Maria Filó, Schutz, Tommy Hilfiger, EL Club Shoes, Track&Field, Noha, Orogold, Água de Coco, Cia Marítima, Shoulder, Adcos, Brookfield/Via Veneto, ArtWalke, Authentic Feet, Camicado, Freitas, Live, Lacoste, Carmen Steffens Maison, CS Club, Preçolândia, IPlace, além das tradicionais lojas de departamento como Riachuelo, C&A, Renner, Marisa e Le Biscuit.



Guilherme Rezende, Gilvan Accioli, Mercês Souza e Rodrigo Fonseca

CASACOR SERGIPE 2025

O time da CASACOR Sergipe, formado por Gilvan Accioli, Mercês Souza e Rodrigo Fonseca, está a todo vapor nos preparativos finais para o início das obras dos ambientes da próxima mostra. Em sua 5ª edição, a CASACOR Sergipe propõe fortalecer ainda mais os laços com a cultura local, convidando a sociedade a refletir sobre os futuros possíveis. O evento acontecerá de 3 de outubro a 23 de novembro de 2025, no emblemático Palácio de Veraneio, reafirmando o compromisso com a valorização do patrimônio, da criatividade e da identidade sergipana. Na foto, o trio está na companhia do engenheiro Guilherme Rezende, da Rezende Engenharia.



AMANDA MITIDIERI
Arquiteta |
@amandamitidieri.arquitetura

ARRAIÁ CASA PRONTA / AMANDA MITIDIERI

Segunda edição do Arraiá Casa Pronta / Amanda Mitidieri e o resumo que podemos fazer é de uma noite de confraternização e, mais no que isso, um fortalecimento de laços entre clientes e parceiros juntamente com o escritório Amanda Mitidieri.

É importante salientar que, desde a primeira reunião com o cliente até o processo de evolução do projeto, são muitas etapas envolvidas e durante essa cami-

nhada temos a alegria de poder contar com parceiros / empresas comprometidas que abraçam esse sonho e se dedicam com todas as forças para que tudo saia conforme projetado desde o momento da compra até a entrega final. Isso é valido desde o comecinho... tanto as empresas que se envolvem no início da obra com os materiais de acabamentos até as empresas que, teoricamente, só entrariam na parte de finalização da casa, mas também acabam entrando no início da caminhada para que tudo possa ser

previsto sem atrasos ou intercorrências que impactem no andamento da obra.

E a consequência dessa fusão é uma conexão muito forte entre equipe de arquitetura com empresas que serão envolvidas na obra e o cliente. Todos unidos com um só objetivo e o resultado final não podia ser diferente: clientes que não estão mais em obra, clientes que estão com obra em andamento e outros iniciando obra... laços que se fazem e ficam para a vida. Sonho realizado e, melhor resultado, impossível.



AmandaMitidieri

Há 22 anos, a Valor faz parte da sua vida e da história de Sergipe.

Em 2002, nascia mais do que uma imobiliária: nascia uma referência.

Em duas décadas, a Valor transformou o mercado imobiliário sergipano, orientando investidores, impulsionando lançamentos e ajudando milhares de pessoas a encontrar o lar ou o ponto comercial dos seus sonhos.

Mais do que fomentar o mercado imobiliário, a Valor faz parte do desenvolvimento econômico, social e cultural do nosso estado.

E quando falamos de compromisso com o futuro, o esporte também é prioridade.

Por isso criamos o **Programa Atleta de Valor**, que apoia e patrocina talentos sergipanos que nos inspiram com sua garra, dedicação e conquistas.

Acreditamos que formar campeões também é construir um estado mais justo, saudável e cheio de oportunidades.

Porque em tudo o que fazemos, você é o nosso Valor.



Uma imobiliária completa. Presente em todos os lugares. Preparada para todos os futuros.

A Valor está onde as pessoas precisam: com sede na Av. Augusto Maynard, e unidades em Itabaiana, no Jardim Europa, Barra dos Coqueiros e Ferreira Costa, a **Valor está onde Sergipe cresce.**

Estamos nos imóveis que fazem parte da sua vida.
Estamos nos lançamentos que movimentam a cidade.
Estamos nas decisões de quem valoriza segurança, agilidade e confiança.

Com tecnologia de ponta, marketing inteligente, equipe qualificada e atendimento humanizado, seguimos comprometidos com o sucesso de cada negociação seja para inquilinos, proprietários, compradores ou investidores.



Destaques

- Divulgação nas principais plataformas do Brasil
- Anúncios otimizados por equipe de marketing interna
- Fotos profissionais de todos os imóveis
- CRM moderno para relacionamento com clientes
- Site e App que colocam a imobiliária na palma da sua mão
- Atendimento que gera resultado real

Aroldo Franca
CEO da Valor



VALOR
CENTRO DE SOLUÇÕES EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

CRECI PJ 251

22
ANOS

Crescendo com Sergipe, porque **você é o nosso Valor.**



ENTREVISTA | HOMERO MOUTINHO

Mood: sofisticação compacta e inteligente no novo urbanismo de Aracaju

A MOURA DUBEUX LANÇOU EM ARACAJU O MOOD, UM EMPREENDIMENTO QUE UNE ARQUITETURA CONTEMPORÂNEA, LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA E CONCEITO INTELIGENTE DE MORADIA. COM UNIDADES COMPACTAS, COMPLETAS E VOLTADAS PARA DIFERENTES PERFIS, O MOOD REPRESENTA UMA RESPOSTA MODERNA ÀS NOVAS DEMANDAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO: PRATICIDADE, SEGURANÇA, LAZER, SUSTENTABILIDADE E ALTO POTENCIAL DE RENTABILIDADE.

Correio de Sergipe (CS): O que motivou a chegada dos apartamentos compactos em Aracaju?

Homero: Os apartamentos compactos em edifícios inteligentes são uma tendência mundial. A busca por viver nas melhores localizações acaba exigindo formatos mais funcionais e otimizados. Além disso, esses empreendimentos embarcam uma série de serviços e itens que facilitam a vida moderna, tornando a experiência de morar muito mais prática e conectada ao estilo de vida urbano.

CS: Quais são os principais diferenciais que o Mood oferece em comparação a outros empreendimentos do mesmo padrão?

Homero: O Mood chega para atender uma demanda que estava esquecida. São empreendimentos familiares completos, com diversos itens de lazer, segurança e localizados nos melhores endereços da cidade. Ele entrega não apenas moradia, mas qualidade de vida.

CS: A localização é um dos pontos altos do empreendimento. Poderia falar um pouco sobre isso?

Homero: O primeiro Mood foi implantado em uma das áreas mais promissoras de Aracaju, na Avenida Beira Mar, dentro do projeto de urbanização diferenciada do Farol Boulevard. Essa região representa um novo vetor de crescimento da cidade, e o Mood chega como parte desse conceito de bairro completo, com serviços, mobilidade e estrutura.

CS: O que faz o Mood se destacar em termos de projeto e arquitetura?

Homero: O projeto traz a tendência de apartamentos familiares com dois

Conversamos com Homero Moutinho, Diretor de Incorporação Sergipe da construtora, sobre as inovações do projeto, o perfil do novo comprador e a forma como os imóveis compactos estão se consolidando como uma das melhores opções de moradia e investimento. Confira a entrevista:



e três quartos, diversos itens de lazer, segurança e diferenciais sustentáveis. Tudo foi pensado para unir conforto,

praticidade e inovação, resultando em um empreendimento que antecipa o futuro da moradia urbana.

CS: De que forma os apartamentos compactos têm se mostrado uma opção atraente para investidores no mercado atual?

Homero: O investimento imobiliário em imóveis compactos tem se mostrado uma excelente estratégia para quem busca renda passiva. Linhas como a Concept e a Beach Class, da Moura Dubeux, são exemplos disso. Elas se alinham com plataformas de locação como a Atlântica – Roomo, possibilitando uma rentabilidade média de 1% ao mês com locação por diárias, o que garante retorno atrativo e gestão facilitada.

CS: Qual é o público-alvo do novo empreendimento e quais necessidades e expectativas vocês identificaram?

Homero: O Mood é uma excelente opção para famílias, recém-casados, pessoas da melhor idade e também para investidores. A partir de R\$ 400 mil, oferecemos imóveis modernos, equipados com lazer e segurança. Já as linhas voltadas à renda são ideais para quem deseja investir com retorno garantido, sem se preocupar com a administração do imóvel.

CS: Existe alguma mudança no perfil do comprador de imóveis nos últimos anos?

Homero: Sim, temos percebido uma mudança significativa. Cada vez mais, pessoas jovens estão investindo em imóveis, muitas vezes como forma de iniciar seu patrimônio ou diversificar investimentos. É uma nova geração conectada à ideia de que imóvel também pode ser fonte de renda e segurança.

**DANIEL ROSAS**

Graduado em gestão de negócios imobiliários, especialista em direito imobiliário e condominial, MBA em Gestão, Administração, Contabilidade e Economia, perito judicial, avaliador de imóveis e mestrando em economia.

@danielcrosaoficial

Daniel Rosa

Normas da ABNT Prometem Revolucionar o Mercado Imobiliário Brasileiro

O mercado imobiliário brasileiro está passando por uma transformação silenciosa, porém profunda. A busca por padrões de excelência na prestação de serviços levou à criação, em 2023, da Comissão de Estudos Especiais 259 (CEE-259) da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), dedicada exclusivamente aos Serviços Imobiliários.

A iniciativa, que conta com o apoio do CRECI-SP, busca estabelecer normas que padronizem procedimentos, documentos e boas práticas no setor imobiliário, impactando diretamente o trabalho de corretores de imóveis, imobiliárias e até investidores.

Por que padronizar?

"Quando falamos em qualidade, não se trata apenas de algo bom, mas de estabelecer características específicas que garantam previsibilidade, segurança e confiança no serviço prestado", explica Anderson Bontorin, doutor em administração e secretário nacional da comissão da ABNT.

A ideia, segundo ele, é simples: da mesma forma que usamos o padrão A4 para papéis ou o teclado QWERTY nos computadores, o setor imobiliário precisa de normas claras sobre como conduzir uma intermediação, elaborar contratos, realizar vistorias e organizar a documentação.

Quais normas estão em desenvolvimento?

A CEE-259 foi estruturada em seis grupos de trabalho, cada um responsável por temas fundamentais do dia a dia do mercado imobiliário:

1. Terminologia: Definir os termos corretos usados nas transações, como "captação" versus "angariação", ou medidas como "hectare" em vez de "alqueire", que varia de estado para estado.
2. Captação e Autorização: Orientações para formalizar a relação entre clientes e corretores, padronizando contratos de autorização de venda ou locação.
3. Intermediação e Transação: Normas sobre o processo de venda ou locação, desde a elaboração da proposta até a assinatura do contrato.
4. Visitação e Vistoria: Procedimentos para registros de visitas, demonstrações de imóveis e vistorias — etapas que costumam gerar conflitos quando não são bem documentadas.
5. Gestão Locatícia: Melhores práticas para administrar contratos de locação, desde a assinatura até o encer-

ramento, incluindo acompanhamento e manutenção.

6. Governança de Serviços Imobiliários: Indicadores e práticas de gestão para garantir qualidade, satisfação do cliente e organização, tanto para profissionais autônomos quanto para imobiliárias.

E a avaliação imobiliária?

Apesar da abrangência, as normas de avaliação de imóveis não fazem parte desse grupo. Esse tema continua sob responsabilidade do Comitê Brasileiro da Construção Civil (CB-002), que já regula a NBR 14653, norma que estabelece critérios para avaliações mercadológicas, urbanas e rurais.

Quando as normas entram em vigor?

O trabalho é intenso. A expectativa da comissão é que até o fim de 2024 sejam publicadas, no mínimo, três normas oficiais. Elas passarão por um processo de consulta pública nacional, no qual qualquer cidadão pode acessar os textos e sugerir mudanças, desde que apresentadas com embasamento técnico.

Após esse processo, as normas serão oficialmente publicadas e servirão como referência de excelência no mercado, podendo ser adotadas por corretores, imobiliárias e empresas do setor.

É obrigatório seguir as normas?

Não. As normas da ABNT são orientativas, não são leis. Porém, seguir esses padrões será um grande diferencial competitivo. Empresas e profissionais poderão, inclusive, obter certificações que atestam o cumprimento das normas, agregando valor à sua marca e mais segurança aos clientes.

Capacitação e certificação no horizonte

Assim que as primeiras normas forem publicadas, a expectativa é que o próprio CRECI-SP, junto com a ABNT, ofereça cursos gratuitos para capacitar os profissionais. Em médio prazo, também está nos planos a criação de certificações oficiais, algo semelhante ao selo ISO, para quem seguir rigorosamente os padrões de excelência.

Um passo à frente no mercado

"O nosso objetivo é simples: elevar o padrão dos serviços imobiliários no Brasil, trazendo mais transparência, segurança e eficiência tanto para profissionais quanto para consumidores", finaliza Anderson Bontorin.

Seja você corretor, investidor ou cliente, o futuro do mercado imobiliário promete ser mais organizado e confiável.



UM CADERNO ONDE VOCÊ ENCONTRA TUDO O QUE ACONTECE NO MERCADO IMOBILIÁRIO COM MUITO MAIS CONTEÚDO.

Correio **Imóveis**

mood
Farol

Aqui, cada detalhe combina com o seu jeito de viver.

Conheça o decorado do Mood Farol e descubra um apê como você sempre quis

Visite o Espaço Mood

Av. Gov. Paulo Barreto de Menezes, nº 1764 (antiga Av. Beira-Mar)

 4020.3538

Amanda Mitidieri apresentou: Casa Pronta Edição Arraiá... Um resumo para tentar dimensionar a noite linda de São João



Clientes, equipe, parceiros, família, amigos... todos reunidos na mesma sintonia... um momento de confraternização.

Uma EQUIPE que abraça com toda força cada desafio lançado... PARCEIROS que pegam na mão e, juntos, fazem acontecer... FAMÍLIA e AMIGOS que apoiam diariamente Amanda Mitidieri e comemoram cada vitória

E quando todos se juntam, o resultado é um grande LAÇO DE AMIZADE. Contratos vitalícios... ninguém larga a mão de ninguém... histórias lindas contadas e eternizadas para sempre!!!

Confira cobertura fotográfica por Sarah Galm.



Sua carreira de **CORRETOR DE IMÓVEIS** começa com **ATTITUDE**. Ela começa com **ALFAMA**.



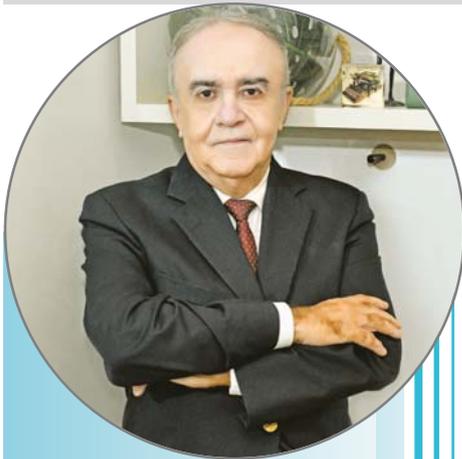
Curso Técnico em **TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS**

Extensão em:

- Data Driven Sales para Corretores de Imóveis;
- 10 Técnicas de Vendas de Imóveis;
- Método Essencial de Vendas para Corretores de Imóveis;
- Administração Imobiliária;
- Marketing Imobiliário Digital;
- Locação de Imóveis;
- Avaliação de Imóveis;

79 98863-7617 @alfamacursos

ALFAMA
CURSOS TÉCNICOS



JOSÉ MARCONDES DE JESUS
Graduado em Medicina pela Universidade Federal de Sergipe (UFS), capacitação em Pneumologia no Hospital Geral de Massachusetts (Harvard Medical School), é membro ativo do Sleep Research Society e da American Academy of Sleep, além de membro da AIL e da Sobrames-SE.

José Marcondes

Dismorfia da Norcolândia

Pela janelinha da cozinha, meu olhar percorre a paisagem de concreto que, diariamente, sensibiliza minhas retinas.

Vejo a arquitetura caduca e monótona da Norcolândia — esse bairro de prédios siameses, erguidos na década de 1980, claro, do século passado. Foram pensados para abrigar famílias com pais e dois ou três filhos. Filhos que, no século XXI, tornaram-se adultos, casaram-se, constituíram novas famílias e deixaram a mesmice fisionômica dessas gaiolas de concreto.

Numa manhã de sábado, dei-me conta: a maioria dessas habitações tornou-se um repositório de ninhos vazios — centros de saudade, com varandas devassadas e paredes transparentes, que permitem ver o invisível. Lá dentro, restam os homens de barbas e cabelos esbranquiçados, em bermudas, camisetas regata, chinelos nos pés e passos arrastados. Ao lado, mulheres em vestidos longos e estampados de malha, soltos, daqueles que ocultam, sem clemência, as curvas que um dia foram tão vivas.

Nas pequenas janelas dessas caixas de sapato habitacionais, projeta-se diariamente o mesmo filme: um roteiro estático, como uma câmera lenta da rotina, envolta por uma atmosfera fatigada. De tempos em tempos, o silêncio ensurdecedor é quebrado por um bolero de Nelson Gonçalves, um samba-canção de Orlando Silva ou um hit saudosista dos anos 60. Mas, em geral, é um filme mudo — gestos repetidos dizem mais que palavras, e não se exige som.

Pelas calçadas escaldantes de Aracaju, senhores aposentados caminham com seus cãezinhos. Outros trazem nos braços pacotes do mercadinho. Alguns seguem para a padaria. Nas varandas, acessíveis ao olhar dos transeuntes, cadeiras e redes abrigam moradores que, ali, se recolhem não para pensar, mas para ver o céu sem nuvens.

Veza por outra, um carro estaciona em frente a um

dos prédios. Alguém desce apressado, retorna com um pacote e parte. No quadriculado urbano há padarias e lanchonetes — pontos de encontro para cafés tardios entre amigos que, apesar de se verem sempre, nunca se esgotam em conversas ou negócios.

Dias, meses, anos e décadas se passam. As cores são as mesmas. O palco é o mesmo. Os atores envelheceram. A peça permanece: o mesmo drama silencioso da vida humana. Esperam o amanhã, a aposentadoria do INSS, o controle da conta de luz e de água. Afinal, os meninos não moram mais ali.

Ah, na próxima semana muitos terão consultas. Será que o médico pedirá aquela bateria de exames chatos? Ou um novo remédio para a hipertensão? Talvez aquele antidiabético caro que o vizinho começou a tomar?

A Norcolândia tem farmácia em cada esquina. Mas também há restaurantes e botecos para quem quiser apreciar uma boa culinária e um bom vinho de segunda a segunda.

Hoje, olho esse conjunto arquitetônico e entendo: ele foi projetado sem alegria, sem imaginação. Quem o concebeu, previu que o tempo passaria, que os jovens partiriam e que restaria, ali, apenas o essencial: senhores e senhoras com exigências mínimas e simplificadas de existência.

O maior alento é a visita dos filhos e netos no almoço de domingo. Às vezes, o genro vem assistir ao jogo do Flamengo, mesmo sabendo que o sogro é vascaíno.

O dia avança. As luzes se acendem. É hora da sopa leve, da novela e do sono embalado por um comprimido de Rivotril. Assim, livram-se do dia que passou — e se preparam para outro exatamente igual ao anterior.

Mas não tem problema. Em muitos, a memória já falha. E quando o esquecimento se instala, a rotina se desfaz. A repetição vira conforto.

É a vida que se cumpre. Tal como foi estudada, planejada, arquitetada — para ser exatamente como é.

**THIAGO MENESES**

Especialista em Gestão de pessoas com certificação em marketing e promoção pessoal pela PUC/RS
@thiagosmeneses

Thiago
Meneses

Em meio à turbulência do SBPE, as contratações do Minha Casa Minha Vida disparam após nova faixa para classe média

O mercado imobiliário brasileiro vive um momento de contrastes bem marcantes. De um lado, o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), principal fonte de crédito habitacional da classe média e alta, enfrenta fortes turbulências por conta da alta dos juros (e segundo projeções as taxas devem ficar neste patamar até meados de 2026), da captação dos recursos e maior cautela dos bancos. De outro, o programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), com novo impulso dado pelo governo federal, vê as contratações dispararem, especialmente após a criação de uma nova faixa voltada à classe média.

O SBPE, que tradicionalmente financiava imóveis com valores mais altos e atendia um público com maior poder aquisitivo, tem sofrido queda nas concessões de crédito desde o segundo semestre de 2023. A taxa Selic, no atual patamar de 15% além de puxar as taxas do crédito imobiliário do SBPE pra cima, ainda torna a poupança menos atrativa. Para compensar essa fuga das cadernetas de poupança, os bancos vêm traçando estratégias para evitar a escassez de recursos para os financiamentos SBPE, como a ampliação de sua captação via outros instrumentos financeiros, como as famosas Letras de créditos imobiliários (LCI's), que normalmente já é um recurso mais caro, e que tem previsão de encarecer ainda mais com o projeto

de taxação das LCI's.

Em contrapartida, o governo ampliou o alcance do MCMV, tradicionalmente voltado para famílias de baixa renda, com a criação da chamada Faixa 4, que agora contempla famílias com renda mensal de até R\$ 12 mil. Essa mudança, que começou a operar no início de maio de 2025, ampliou significativamente o público elegível ao programa e trouxe condições extremamente atrativas, que devem fazer ainda mais o programa crescer.

Mais do que um movimento cíclico, essa transição pode representar uma mudança estrutural no mercado de crédito imobiliário, aproximando políticas públicas de habitação das necessidades reais da população.

Mood inaugura quiosque no RioMar Aracaju e apresenta seu primeiro lançamento na cidade

A Mood acaba de inaugurar um novo quiosque no RioMar Aracaju, oferecendo um atendimento personalizado e exclusivo para quem deseja conhecer de perto o conceito inovador do Mood Farol Boulevard, primeiro empreendimento da marca em Aracaju.

Localizado no Piso L1, em frente ao Centro de Atendimento ao Cidadão (Ceac), o espaço conta com uma equipe de corretores especializados, prontos para tirar dúvidas e apresentar todos os diferenciais do projeto. No quiosque, os clientes têm acesso a informações detalhadas sobre as plantas, localização, infraestrutura e condições de

financiamento do empreendimento, que está situado no tradicional bairro Farolândia.

De acordo com Jouse Almeida, gerente de Incorporação da Moura Dubeux em Sergipe, a iniciativa visa aproximar o público do conceito Mood. "Através da instalação do quiosque no RioMar Shopping, nosso objetivo é fazer com que mais clientes conheçam de perto tudo que o Mood Farol tem a oferecer, como modernidade, conforto e uma infraestrutura completa, seguindo o padrão de qualidade que consolidou a Moura Dubeux no mercado", destaca.

Pensado para atender às necessidades da classe média, o Mood Farol oferece uma combinação de localização estratégica, infraestrutura de lazer e serviços, além de



Quiosque Mood fica localizado no Piso L1, em frente ao Ceac RioMar

condições acessíveis, sem abrir mão da qualidade. O lançamento faz parte da expansão da Mood pelo Nordeste, que já conta com empreendimentos em Recife, Fortaleza, Natal, João Pessoa e Salvador.

O atendimento do quiosque no shopping segue o horário de funcionamento do centro de compras, ou seja, de segunda a sábado, das 10h às 22h, e aos domingos e feriados, das 14h às 20h.

www.credprimebank.com.br

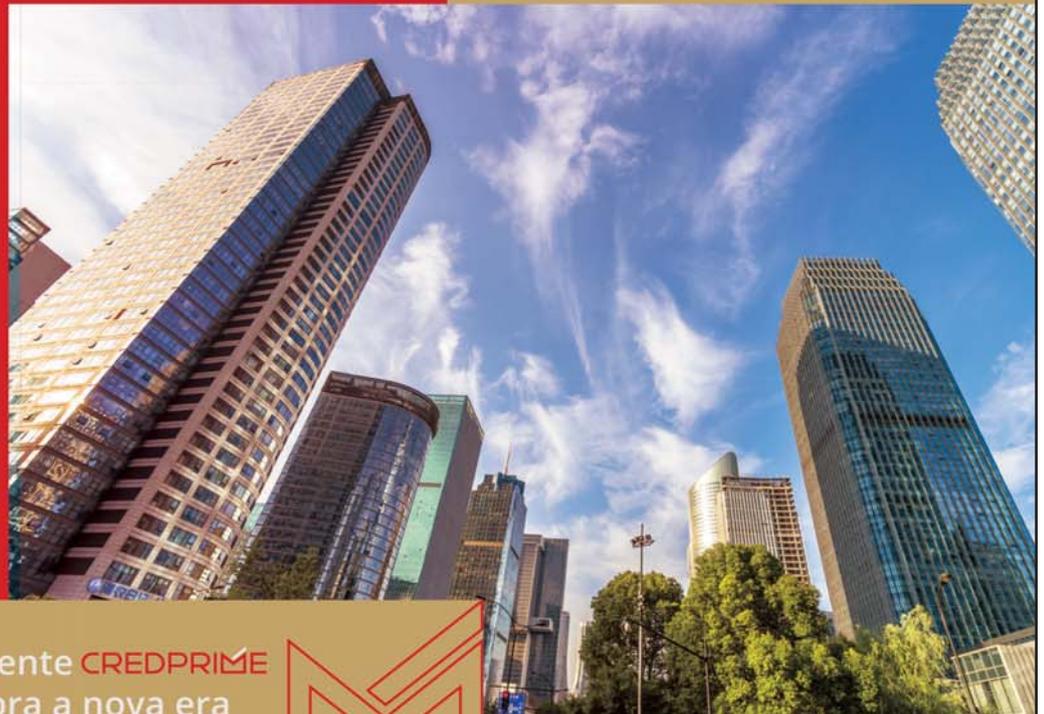
DESCOMPLIQUE SUA LOCAÇÃO.

Sem **Fiador**. Sem **Caução**. Sem **Burocracia**

Transforme a locação de imóveis com CredPrime!



É FÁCIL, RÁPIDO E SEGURO!



Experimente **CREDPRIME** e descubra a nova era da **fiança locatícia!**



Diga adeus à burocracia e olá à agilidade. Nossos serviços são projetados para tornar o aluguel mais simples e seguro, garantindo a satisfação de imobiliárias e inquilinos.

@credprimebank | CredPrime Bank
79 3226.4249 | 79 9 9815.2223

CREDPRIME
BANK

