

CORRETORES DE IMÓVEIS

CONECTANDO PESSOAS AOS SEUS SONHOS



Uma noite de **VALOR** com grande reconhecimento.

A Valor Imobiliária realizou um evento especial em homenagem ao Dia do Corretor de Imóveis, celebrando esses profissionais que são fundamentais para o mercado e com dedicação e profissionalismo, ajuda a construir histórias e novos começos para a vida de milhares de famílias.



VALOR
CENTRO DE SOLUÇÕES EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

22 ANOS

EDITORIAL

O Protagonismo do Corretor no Mercado Imobiliário Sergipano

Agosto é um mês de celebração para o mercado imobiliário. No último dia 27, comemoramos o Dia do Corretor de Imóveis, profissional que transforma sonhos em realidade e que, com dedicação e confiança, é peça fundamental para o desenvolvimento das cidades e para o fortalecimento da economia.

Em homenagem a esses protagonistas, esta edição do Correio Imóveis foi inteiramente dedicada a valorizar a categoria, trazendo reflexões, histórias e conteúdos que ressaltam sua importância.

Nosso grande destaque é Thiago Menezes, que além de sua trajetória marcada por liderança, inovação e compromisso com o bem-estar, nos presenteia com o artigo “Corretor de Imóveis x Tecnologia: o perigo não é a máquina, mas sim perder o toque humano”.

A colunista Jouse Almeida mostra como o paisagismo pode valorizar empreendimentos em “Paisagismo que valoriza: como as áreas aumentam o valor dos imóveis”.

Já o médico e escritor Dr. José Marcondes presta uma bela homenagem aos profissionais da corretagem com o artigo “A história dos corretores de imóveis é rica, ao mesmo tempo antiga e atual”.

Trazemos também matérias especiais:

- A Essencialidade do Corretor de Imóveis no Mercado: Construindo Confiança Através da Capacitação, por Rodrigo Torres Calfa.
- O Corretor de Imóveis: Guardião de Sonhos e Segurança nas Negociações.
- A revolução digital no mercado imobiliário sergipano, por Daniel Rosa.

Nesta edição, destacamos ainda o Salão Imobiliário de Sergipe, que apresenta em Aracaju o inovador conceito Mood Farol, além da cobertura do Encontro de Artesãos e Profissionais da CASACOR 2025, reafirmando a força da arquitetura, do design e da arte no setor.

Nossa entrevista do mês é com a MDZ, trazendo insights valiosos sobre atuação no mercado. E para fechar com charme, a colunista Amanda Mitidieri inspira com o tema “Ambientes Integrados”, tendência que une funcionalidade e estética na vida contemporânea.

Que esta edição seja uma leitura de reconhecimento e inspiração. Aos corretores de imóveis, nossa homenagem e gratidão!

Boa leitura!

CORREIO DE SERGIPE



EXPEDIENTE

CLÁUDIA LEMOS
EDITORA CHEFE

JEFFERSON VIEIRA
DIAGRAMAÇÃO

ELISÂNGELA BROTA
DIRETORA COMERCIAL

FÁTIMA PONZI
COLUNISTA

DESTAQUE DO MÊS

THIAGO MENEZES

trajetória de liderança, inovação e bem-estar

Sergipano de nascimento e de coração, Thiago Menezes construiu uma carreira marcada pela dedicação, pela busca constante de conhecimento e pela capacidade de liderar com humanidade. Biólogo por formação, é mestre em Saúde e Ambiente pela Universidade Tiradentes, especialista em Gestão Ambiental pela FANESE e em Gestão de Pessoas, com ênfase em carreira e liderança, pela PUC/RS. Atualmente, amplia seu olhar para além do campo corporativo ao cursar pós-graduação em Psicologia Positiva e Bem-Estar pela FAMEESP, conectando ciência e desenvolvimento humano.



No mercado imobiliário, Thiago iniciou sua trajetória em 2006, na Construtora União, em Aracaju. Desde então, consolidou-se como diretor comercial e de marketing, sendo responsável por mais de 60 lançamentos imobiliários, mais de 50 convenções e meetings de vendas e pela implantação de práticas inovadoras que elevaram o padrão de qualidade da empresa. Entre suas conquistas, destacam-se a certificação ISO 9001, o PBQP-H e a estruturação de setores estratégicos como comercial, marketing, vendas e cobrança, sempre com foco em resultados e em fortalecer a credibilidade da marca.

Além de sua atuação executiva, Thiago é colunista do nosso Caderno de Imóveis do Correio de Sergipe, espaço em que compartilha reflexões e análises sobre o setor, contribuindo para um diálogo qualificado com o mercado e com a sociedade.

Nos últimos quatro anos, tem se dedicado também ao autoconhecimento e ao cuidado emocional, participando de acompanhamentos psicológicos, círculos terapêuticos, terapias complementares e retiros. Nesse percurso, conquistou formações em Reiki Usui (nível 1), Chakraterapia e Ho’oponopono, agregando ao seu perfil profissional uma visão mais integral sobre o ser humano e a vida.

Com uma trajetória que une competência técnica, liderança empresarial e sensibilidade humana, Thiago Menezes é exemplo de profissional completo, que inspira pelo equilíbrio entre razão e emoção. Parabenizamos Thiago não apenas pelo profissional brilhante que é, mas também pela pessoa generosa, aberta e inspiradora que se tornou.



JOUSE ALMEIDA
Arquiteta e Urbanista |
jousealmeida@hotmail.com

Jouse Almeida

Paisagismo que valoriza: como as áreas aumentam o valor dos imóveis

O paisagismo é muito mais do que a simples inserção de plantas em um espaço urbano. Ele representa um conjunto de técnicas e conceitos voltados à criação, organização e harmonização de ambientes externos, unindo natureza e arquitetura de forma funcional e estética.

Nos condomínios residenciais, essa prática ganhou enorme relevância ao longo das últimas décadas, tanto pela melhoria da qualidade de vida proporcionada aos moradores quanto pelo impacto positivo na valorização dos empreendimentos.

Bem-estar e qualidade de vida

O contato com a natureza sempre foi reconhecido como uma necessidade humana. Em grandes centros urbanos, marcados pela poluição, pelo concreto e pelo ritmo acelerado, a presença de áreas verdes se tornou um verdadeiro refúgio. O paisagismo dentro dos condomínios residenciais cria ambientes que estimulam o descanso, a contemplação e a socialização, reduzindo o estresse cotidiano.

Estudos de psicologia ambiental comprovam que o simples ato de observar a natureza já reduz os níveis de ansiedade, melhora o humor e aumenta a sensação de pertencimento. Jardins bem planejados, com árvores, flores e gramados, não apenas embelezam, mas também criam espaços terapêuticos. Para crianças, o paisagismo oferece áreas lúdicas que estimulam o desenvolvimento físico e criativo. Para idosos, contribui com ambientes mais tranquilos, ideais para caminhadas leves e momentos de convivência.

Benefícios ambientais

Além do fator emocional e estético, o paisagismo em condomínios desempenha papel essencial na sustentabilidade ambiental. Áreas verdes regulam a temperatura, amenizando as chamadas ilhas de calor típicas das grandes cidades. Árvores e arbustos ajudam a reduzir a poluição sonora, funcionando como barreiras naturais contra ruídos externos.

Outro ponto fundamental é a contribuição para a qualidade do ar. Plantas realizam a fotossíntese, absorvendo gás carbônico e liberando oxigênio, o que melhora diretamente a atmosfera do entorno. Jardins e canteiros bem planejados também colaboram no escoamento da água da chuva, reduzindo riscos de alagamentos e ajudando no equilíbrio do ciclo hídrico.

Em condomínios sustentáveis, o paisagismo pode ir além: hortas comunitárias e jardins verticais incentivam práticas de consumo consciente, aproximando moradores do cultivo de alimentos orgânicos e da educação ambiental.

A Valorização no Mercado Imobiliário: Um Diferencial Tangível

Do ponto de vista mercadológico, o investimen-

to em um paisagismo de qualidade é extremamente inteligente e rentável. O conceito de premium ou alto padrão deixou de estar restrito aos acabamentos internos e às facilidades como academias e piscinas. Hoje, o verde é um sinônimo de luxo e sofisticação.

Um condomínio bem arborizado e com jardins cuidados transmite uma imagem de valor, manutenção e status. Para o comprador, sinaliza um local que prioriza a saúde e o bem-estar de seus residentes. Estudos e a prática corriqueira do mercado demonstram que imóveis em condomínios com paisagismo robusto e maduro chegam a valer de 10% a 20% a mais comparados a empreendimentos similares sem essa característica. Além da valorização no ato da compra, a valorização futura se mantém e até se amplia no longo prazo, durante a revenda.

Para as construtoras, o paisagismo deixou de ser um item do final da obra, um simples enfeite, para se tornar um argumento de venda poderoso desde o lançamento do empreendimento. Maquetes e renders realistas destacam os espaços verdes, e o paisagismo é frequentemente o elemento central na comunicação do conceito do condomínio, seja ele eco-friendly, resort-like ou urban oasis.

Os principais nomes de paisagistas que atuam na área de projetos de condomínios residenciais hoje em Aracaju e no Brasil são: Benedito Abbud, Guilherme Takeda e Alex Hanazaki.

Espaços de convivência e identidade visual

Outro aspecto fundamental é a função social do paisagismo. Os espaços externos criados a partir de um bom projeto não apenas embelezam, mas também fomentam o convívio entre moradores. Praças internas, caminhos arborizados, pergolados e áreas de lazer integradas fortalecem laços comunitários e criam um ambiente de maior interação.

Além disso, o paisagismo contribui para a identidade visual do condomínio. Cada projeto pode transmitir um conceito específico como: moderno, rústico, tropical, minimalista com o objetivo de ajudar a diferenciar o empreendimento em um mercado cada vez mais competitivo. Essa estética bem definida também transmite cuidado e sofisticação, impactando diretamente a percepção de valor do empreendimento.

O início do paisagismo no Brasil como conceito

O paisagismo, enquanto prática, sempre esteve presente na história brasileira, desde os jardins coloniais até a influência europeia no século XIX, marcada por praças e parques urbanos inspirados nos modelos franceses e ingleses. No entanto, sua aplicação sistemática como parte integrante de projetos residenciais e urbanos ganhou força no século XX, principalmente a partir dos anos 1930.

Um dos grandes marcos foi o trabalho de Roberto Burle Marx, considerado o maior paisagista bra-

sileiro e um dos mais importantes do mundo. Ele revolucionou o paisagismo ao valorizar a flora nativa, utilizando plantas brasileiras em composições artísticas que uniam botânica, arte moderna e funcionalidade. Seus projetos, como o Aterro do Flamengo no Rio de Janeiro e os jardins do Ministério da Educação e Saúde, marcaram o início de uma nova era no paisagismo brasileiro.

A partir da segunda metade do século XX, o paisagismo começou a ser incorporado aos empreendimentos imobiliários de forma mais evidente, acompanhando o crescimento urbano acelerado. Nos anos 1980 e 1990, construtoras passaram a enxergar nas áreas verdes um diferencial competitivo. A partir dos anos 2000, com o aumento da busca por qualidade de vida e sustentabilidade, o paisagismo deixou de ser um complemento e passou a ocupar papel central nos projetos de condomínios residenciais.

Paisagismo como conceito nas construtoras

Atualmente, grandes construtoras não iniciam projetos sem a participação de arquitetos paisagistas. O paisagismo passou a ser visto como parte do conceito de moradia que será entregue ao consumidor. Jardins, praças internas, áreas de lazer, espelhos d'água, iluminação paisagística e espaços de contemplação são pensados desde a concepção do projeto.

Essa mudança reflete uma evolução cultural: morar deixou de ser apenas ocupar uma unidade habitacional. Hoje, morar significa ter qualidade de vida, bem-estar, contato com a natureza e um ambiente que valorize o coletivo.

Outro fator é que os consumidores estão cada vez mais conscientes e exigentes. Muitos não buscam apenas um apartamento, mas sim um condomínio que ofereça espaços verdes, áreas para relaxamento, convivência e práticas sustentáveis.

Portanto, o paisagismo em condomínios residenciais ascendeu de coadjuvante a protagonista no cenário imobiliário brasileiro. Ele é a materialização tangível da busca por uma vida mais equilibrada, saudável e conectada com a natureza, mesmo no coração dos centros urbanos. Seus benefícios são inquestionáveis: fortalece a comunidade, protege o meio ambiente, embeleza o dia a dia e valoriza o investimento. Mais do que um item de projeto, é um legado que construtoras deixam para os moradores e para a cidade, um respiro verde que humaniza o espaço, melhora a qualidade de vida e se consolida como um dos mais relevantes critérios na escolha de um novo lar. O futuro da construção civil é inevitavelmente verde, e o paisagismo é a ferramenta essencial para colorir esse futuro.

Assim, ao pesquisar para comprar um imóvel, lembre-se de observar se o empreendimento possui: áreas verdes, pequenas praças internas, canteiros e jardineiras, pois esses mínimos detalhes do paisagismo podem fazer uma grande diferença ambiental e de valorização do seu imóvel.



CASA
JARDINS

OBRAS EM FASE FINAL

APARTAMENTO COM

3 QUARTOS

ATÉ **3** SUÍTES

101 A 124 M²

Av. Dr. José Machado de Souza
440, Jardins



moura dubeux

Agende sua visita

☎ **3142.0908**

UMA VERDADEIRA CASA SUSPENSA

O primeiro empreendimento da Moura Dubeux em Sergipe, o Casa Jardins une a essência de um lar acolhedor ao conforto, bem-estar e à identidade do bairro Jardins. Visite a obra e acompanhe de perto cada detalhe.





Aroldo Franca
CEO da Valor Imobiliária

O Corretor de Imóveis: Guardião de Sonhos e Segurança nas Negociações

O mercado imobiliário é um dos pilares da economia e, ao mesmo tempo, um setor profundamente ligado às histórias pessoais e familiares. Afinal, adquirir ou alugar um imóvel não é apenas uma transação: é a realização de um sonho, o início de um novo ciclo de vida, a conquista de um espaço para viver ou empreender. Nesse contexto, o papel do Corretor de Imóveis se mostra indispensável.

Uma profissão que nasceu para dar segurança

O exercício da corretagem imobiliária no Brasil foi regulamentado pela Lei nº 4.116 de 27 de agosto de 1962, o que garantiu maior segurança e credibilidade ao setor. Desde então, a profissão é representada e fiscalizada pelos Conselhos Regionais e pelo COFECI, assegurando que apenas profissionais habilitados possam intermediar negociações de compra, venda ou locação.

Essa regulamentação trouxe um marco importante: o corretor deixou de ser apenas um intermediador para se tornar um consultor de confiança, preparado para orientar, esclarecer e proteger tanto compradores quanto vendedores.

Mais do que vender, realizar.

O corretor de imóveis é aquele que conecta pessoas aos seus sonhos. Ele traduz necessidades em oportunidades, identifica o imóvel ideal, conduz negociações com transparência e assegura que todos os trâmites legais sejam cumpridos.

Cada contrato assinado representa mais do que uma transação: é uma história que começa a ser escrita. Por isso, o corretor deve ser reconhecido não apenas como um profissional, mas como um agente de transformação social, capaz de impactar diretamente a vida de famílias e empresas.

Segurança e tranquilidade para todos os lados

Uma das grandes vantagens de contar com um corretor é a segurança jurídica que ele proporciona.

- Ele conhece a legislação, acompanha a regularidade da documentação e evita que compradores e vendedores sejam expostos a riscos.
- Atua como mediador imparcial, garantindo que os interesses de todas as partes sejam respeitados.
- Além disso, proporciona economia de tempo, já que organiza visitas, filtra propostas e conduz o processo de forma prática e profissional.

Um futuro de oportunidades

Em um mundo cada vez mais conectado e competitivo, o corretor de imóveis também se reinventa. Hoje, ele alia conhecimento de mercado a novas tecnologias, ampliando o alcance dos imóveis e tornando as negociações mais ágeis. Mas, mesmo diante da inovação, o que permanece essencial é o fator humano: a confiança que só um profissional comprometido pode transmitir.

Reconhecimento e gratidão

Como CEO da Valor Imobiliária, não posso deixar de registrar minha admiração e respeito por todos os corretores de imóveis. Nosso sucesso só existe porque esses profissionais dedicam suas vidas a transformar sonhos em realidade.

Parabéns, Corretores de Imóveis. Vocês são a essência do nosso setor e a razão de tantas histórias felizes começarem a ser escritas.

A Essencialidade do Corretor de Imóveis no Mercado: Construindo Confiança Através da Capacitação

Por Rodrigo Torres Calfa

CEO da Century Imobiliária, corretor de imóveis, mentor e palestrante em vendas, diretor executivo do CRECI/SE e conselheiro federal do sistema COFECI / CRECI

No dinâmico e cada vez mais complexo mercado imobiliário, a figura do corretor de imóveis emerge como um verdadeiro agente de confiança pública, traduzindo a confusão jurídica e econômica em segurança e resultados tangíveis para todos os envolvidos. Em um cenário marcado pela regulação crescente, pela digitalização e pela competitividade acirrada, a capacidade desse profissional de intermediar, informar e resguardar interesses é fundamental, e a percepção de sua importância está diretamente atrelada ao seu nível de capacitação e qualificação contínua. Essa é uma reflexão essencial, especialmente ao nos aproximarmos do dia 27 de agosto, que celebra a relevância e o compromisso desses profissionais.

A atuação do corretor não é apenas comercial, mas profundamente ancorada em um sólido marco legal. A profissão é regulamentada por leis específicas, como a Lei nº 6.530/1978, que estabelece o exercício regular da corretagem e cria o sistema COFECI-CRECI, e pelo Código Civil (arts. 722 a 729), que disciplina o contrato de corretagem, impondo ao corretor deveres de diligência, prudência e, acima de tudo, a obrigação de fornecer informação ampla e detalhada sobre o negócio, seus riscos e garantias. Adicionalmente, leis como as de Incorporação Imobiliária, Registros Públicos, Alienação Fiduciária, Locações, Código de Defesa do Consumidor e LGPD compõem um arcabouço transversal que exige do corretor uma compreensão profunda e atualizada para assegurar a conformidade e a segurança das transações. Isso reafirma que a corretagem é uma profissão técnica e regulada, com deveres positivos e responsabilidades correlatas, cujo cumprimento exige uma capacitação consistente.

A centralidade econômica do corretor de imóveis no mercado é inegável, agregando



valor em múltiplas dimensões. Esse profissional é crucial para a eficiência do mercado, promovendo uma precificação mais acurada por meio de estudos e metodologias, qualificando leads e reduzindo a assimetria informacional. Na dimensão da segurança jurídica, o corretor realiza uma curadoria documental rigorosa, verificando matrículas, ônus e certidões, além de analisar cláusulas contratuais e garantir a conformidade com a proteção de dados e a prevenção à lavagem de dinheiro. O acesso a crédito também é facilitado pela mediação do corretor com agentes financeiros e seu entendimento sobre programas habitacionais. Por fim, a capacidade de mediação de interesses e a gestão de expectativas são vitais para a redução de litígios, resultando em negócios mais rápidos, com menos retrabalho e menor judicialização, o que naturalmente eleva a percepção pública do preparo do profissional.

A qualificação contínua não apenas eleva o nível do serviço, mas também altera o jogo em termos de responsabilidade civil e reputação. A jurisprudência tem

consolidado a responsabilidade do cor-

retor por falhas de informação e diligência. Nesse contexto, o profissional qualificado adota boas práticas como checklists documentais, due diligence mínima e termos de ciência claros, que servem como salvaguarda e demonstram seu compromisso com a transparência. Esse padrão de excelência técnica gera um efeito reputacional positivo, fortalecendo a confiança social no corretor e no sistema COFECI-CRECI, inibindo a atuação de práticas irregulares. A qualificação, assim, cria barreiras de qualidade, deslocando a concorrência para o valor entregue – conhecimento, segurança e experiência do cliente – e não apenas para o preço da comissão.

É imperativo reconhecer que a capacitação do corretor transcende o interesse individual; ela se configura como uma política pública setorial essencial. Ao aprimorar o profissional, protege-se o consumidor, reduzindo a assimetria de informação e os riscos ocultos nas transações. Além disso, desonera-se o Judiciário ao prevenir conflitos e estimula-se o investimento imobiliário, ampliando a previsibilidade e a confiança no setor. Fortalece-se, ainda, as políticas

habitacionais, conectando de forma mais eficiente a demanda, o crédito e a oferta. Assim, fomentar trilhas formativas, certificações e uma fiscalização pedagógica é um dever do COFECI/CRECI, dos sindicatos e associações, pois valorizar para regular e regular para valorizar é um ciclo virtuoso que beneficia toda a sociedade.

Para dominar esse cenário complexo, o corretor moderno precisa desenvolver uma trilha de competências essenciais que abranje eixos jurídico-regulatórios, técnico-mercado e éticos, comerciais e tecnológicos. Isso inclui o domínio do contrato de corretagem, da legislação de incorporação imobiliária e da LGPD, além da expertise em avaliação mercadológica, crédito habitacional e due diligence. No âmbito ético, comercial e tecnológico, a adesão ao Código de Ética profissional, o uso de ferramentas digitais e a compreensão da experiência do cliente são fundamentais. A adoção de boas práticas imediatas, como anunciar com lastro documental, utilizar termos de ciência e transparência, aplicar checklists padrão, realizar avaliações técnicas (PTAM), e ter políticas ativas de LGPD e PLD/FT, eleva a percepção social e profissional.

Em conclusão, o corretor de imóveis atua como um verdadeiro agente de confiança pública, conectando sonhos, patrimônio e desenvolvimento urbano, sob uma forte responsabilidade legal. Quando o profissional eleva sua qualificação, ele cumpre com maestria os deveres do artigo 723 do Código Civil, reduz riscos sistêmicos, melhora a experiência do cliente e, consequentemente, aumenta o valor econômico de sua intermediação. A sociedade percebe – e recompensa – esse padrão de excelência, resultando em mais negócios fechados, menos conflitos e uma imagem cada vez mais sólida e respeitada do mercado. A capacitação contínua, portanto, não é um diferencial; é a base constitutiva do serviço regulado que justifica a remuneração, protege o consumidor e sustenta a reputação do Sistema COFECI-CRECI. Valorizar o corretor é, acima de tudo, garantir sua competência técnica e ética em benefício de todo o ecossistema imobiliário, um princípio que merece ser celebrado e reforçado a cada 27 de agosto.



AMANDA MITIDIERI
Arquiteta |
@amandamitidieri.arquitetura

Amanda Mitidieri

AMBIENTES INTEGRADOS

Integração, unificação, amplitude... essas são as palavras chave quando o assunto é o projeto dos sonhos, seja em apartamentos ou em casas.

Ambientes todos integrados em um único vão, sem portas, divisórias ou painéis... Living, Varanda Gourmet e até Cozinha são praticamente uma coisa só... uma linguagem única onde todos interagem, desde quem está no sofá de estar, até o sofá do home e mesa de jantar ou até mesmo quem está cozinhando. Esse novo con-

ceito tem sido fundamental para que as famílias se aproximem durante a rotina.

Ao invés de assistir tv num home theater reservado ou nos quartos, a ideia agora é um grande sofá confortável (retrátil e até automatizado) na sala para que todos possam assistir juntos. Ao invés de uma mesa de jantar na sala e outra na varanda, a ideia é uma mesa única e maior na varanda de forma que, de lá, todos também consigam assistir a tv ou conversar com quem está no sofá de estar. E, ao invés de uma cozinha separada, esse novo formato também

vem ganhando espaço com as famosas “cozinhas americanas” integradas à sala.

Menos paredes, menos móveis embutidos... Sofás versáteis, modulados, sofás sem frente ou costas... formatos em ilha para que todos possam sentar em qualquer um dos lados e consigam interagir com todos os ambientes. Mesas orgânicas que permitem a fluidez no espaço e melhor acomodação das cadeiras.

O resultado tem sido casas mais amplas e uma maior socialização entre as famílias na rotina tão corrida do dia a dia.



VALOR, O JEITO MAIS FÁCIL DE **ALUGAR!**

Imóveis comerciais exclusivos, nos
melhores locais de Aracaju e região.

SEM FIADOR.
SEM CAUÇÃO.
SEM BUROCRACIA.



Seja qual for
o seu segmento,
temos o **espaço**
ideal para
você crescer.



VALOR
CENTRO DE SOLUÇÕES EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

22
ANOS



Cadastro:
(79) 9 9850-5222

Aluguéis:
(79) 3226-4222
(79) 9 9850-5222

f @valorimobiliaria
www.valorimobiliaria.com.br



'Encontro de Artesãos e Profissionais da CASACOR 2025'

Iniciativa fortalece a integração entre design e identidade cultural sergipana

Em 13 de agosto, aconteceu o 'Encontro de Artesãos e Profissionais da CASACOR', iniciativa que reafirma a parceria entre o Governo de Sergipe e a mostra de arquitetura, design de interiores e paisagismo mais completa das Américas.

O objetivo foi estreitar laços, apresentar o trabalho dos artesãos sergipanos e alinhar a integração de suas criações aos ambientes que serão assinados pelo elenco de profissionais da edição de 2025.

O evento reuniu os diretores da CASACOR Sergipe — Mercês Souza, Gilvan Accioli e Rodrigo Fonseca —, representantes da Secretaria do Trabalho, Emprego e Empreendedorismo (Seteem), arquitetos, designers e artesãos. Após a apresentação das peças, foi realizada uma roda de conversa mediada pelo arquiteto e professor Fernando Souza, com participação da arquiteta Patrícia Aguiar, dos artesãos Sônia Souza e Gil Apolinário, do diretor Rodrigo Fonseca e da diretora de Artesanato da Seteem, Daiane Santana.

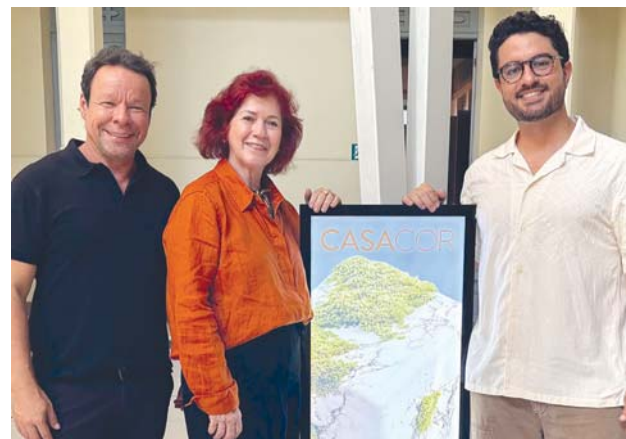
Todos os presentes destacaram a potência criativa do artesanato sergipano e seu papel como elemento de valorização da identidade e da memória

coletiva. Para Mercês Souza, a expectativa é de mais um ano de resultados expressivos.

"Acreditamos que teremos mais um ano de sucesso nesta parceria, que visa dar visibilidade ao talento e ao trabalho de todos os profissionais envolvidos na CASACOR, incluindo arquitetos, designers, paisagistas, bem como os artesãos. Profissionais talentosos se unem para apresentar à sociedade o melhor de nossa cultura, identidade e ancestralidade, sob a perspectiva de cada profissional que assinará os ambientes, enriquecendo-os com o trabalho e talento do artesão sergipano", ressaltou Mercês.

A mostra se consolida, assim, como um palco de conexões entre tradição e contemporaneidade, onde a sofisticação do design se encontra com a autenticidade do saber artesanal, resultando em ambientes que traduzem, de forma singular, a essência cultural do estado.

A CASACOR Sergipe 2025 estará aberta à visitação de 10 de outubro a 30 de novembro, no Palácio de Veraneio, localizado na avenida Governador Paulo Barreto de Menezes, nº 2240, no bairro Farolândia, em Aracaju. O acesso será feito pela via lateral (Rua Amaralina), com funcionamento de terça a sábado, das 16h às 21h30, e aos domingos, das 16h às 20h30.





Paulo Gusmão
Publicitário e Especialista
em Marketing
@paulogusmaomkt

A Importância do Marketing para Corretores de Imóveis e Imobiliárias

O ecossistema digital no mercado imobiliário

Mais do que publicar fotos bonitas, é preciso compreender o ecossistema digital. Isso significa integrar diferentes canais e estratégias para construir autoridade e gerar resultados. Alguns elementos fundamentais desse ecossistema são:

- Site institucional otimizado para buscas (SEO).
- Anúncios pagos (Google Ads, Meta Ads) que ampliam o alcance de forma segmentada.
- Plataformas de anúncios imobiliários (OLX, Zap Imóveis, Viva Real), que fortalecem a presença online.
- WhatsApp Business integrado à comunicação para conversão rápida.
- E-mail marketing e automação, que nutrem o relacionamento com potenciais clientes.

Quando essas ferramentas trabalham juntas, criam uma jornada fluida: o cliente descobre, engaja, confia e, por fim, compra.

O crescimento da comunicação no setor

A pandemia acelerou uma mudança que já estava em curso: a digitalização da comunicação imobiliária. O que antes era visto como diferencial, hoje é essencial. Corretores que antes dependiam apenas de indicações presenciais, agora alcançam milhares de pessoas por meio de anúncios segmentados, vídeos criativos e conteúdo educativo.

Essa transformação trouxe também um ganho de profissionalização: quem investe em marketing passa a entender o comportamento do público, a medir resultados e a tomar decisões com base em dados. Isso significa mais previsibilidade e mais negócios fechados.

Conclusão

O marketing imobiliário é muito mais do que divulgação: é relacionamento, credibilidade e posicionamento. No ambiente digital, corretores e imobiliárias que se adaptam não apenas acompanham o mercado, mas também se destacam nele. A regra é clara: quem é visto, é lembrado — e quem é lembrado, fecha negócios.

O mercado imobiliário vive um dos momentos mais desafiadores e, ao mesmo tempo, mais promissores da sua história. O comportamento do consumidor mudou, as formas de buscar um imóvel se transformaram e a presença digital passou a ser indispensável para corretores e imobiliárias que desejam se destacar. Nesse cenário, o marketing imobiliário deixou de ser apenas uma ferramenta de apoio e tornou-se um pilar estratégico para gerar oportunidades, consolidar marcas e fechar negócios.

O novo consumidor e o poder da presença digital

Antes, a primeira visita de um cliente era ao imóvel. Hoje, ela acontece na tela do celular. Estudos mostram que mais de 90% dos compradores iniciam sua jornada de busca em plataformas digitais. O cliente chega mais informado, mais exigente e com expectativas claras — e cabe ao corretor ou à imobiliária oferecer conteúdos que o orientem e o aproximem da decisão de compra.

O Instagram como vitrine moderna

O Instagram consolidou-se como a principal rede social para o mercado imobiliário. Combinando imagem, vídeo e interação em tempo real, a plataforma permite transformar imóveis em experiências visuais atraentes. Entre os formatos mais utilizados pelos corretores e imobiliárias estão:

- Posts em carrossel: ótimos para apresentar detalhes do imóvel, localização e diferenciais.
- Reels: vídeos curtos e dinâmicos que geram alcance orgânico, ideais para tours rápidos ou dicas sobre mercado.
- Stories: funcionam como um contato diário, criando proximidade e confiança com o público.
- Lives: permitem a apresentação de imóveis em tempo real e interação direta com potenciais compradores.

Essa diversidade de formatos oferece a chance de comunicar não só o produto, mas também a credibilidade e o profissionalismo do corretor.

Salão Imobiliário de Sergipe traz para Aracaju o conceito inovador do Mood Farol



Até 31 de agosto, o RioMar Aracaju se transforma no ponto de encontro para quem deseja realizar o sonho da casa própria ou investir em imóveis. Em sua 2ª edição, o Salão Imobiliário de Sergipe, realizado pela Felizola Imobiliária, reúne as principais construtoras do Estado, oferecendo condições exclusivas e oportunidades imperdíveis de negociação.

Ao todo, nove construtoras participam do evento, apresentando desde apartamentos prontos para morar até lançamentos de alto padrão. O grande destaque desta edição é a participação da Mood, empresa do Grupo Moura Dubeux que chegou este ano à capital sergipana

na e já desperta atenção no mercado. A marca apresenta ao público o Mood Farol, empreendimento localizado na Farolândia, um dos bairros mais valorizados e requisitados para se viver em Aracaju.

Unindo modernidade, praticidade e o padrão de excelência da Moura Dubeux, o Mood Farol oferece um estilo de bem-viver acessível e conectado às novas formas de morar.

Para Jouse Almeida, Gerente de Incorporação da MD, o lançamento simboliza uma nova fase para a empresa e para o mercado imobiliário sergipano. “O Mood Farol chega a Aracaju para traduzir um conceito moderno de moradia, pensado para quem busca praticidade, conforto e qualidade de vida em um só lugar. É um empreen-

dimento que se destaca pelo estilo dinâmico e contemporâneo que a capital sergipana merece”, pontua a gestora.

Além de conhecer as vantagens e facilidades de morar no Mood Farol durante o Salão, o público também pode contar com o Quiosque Mood, localizado no Piso L1 do RioMar, em frente ao Ceac, onde é possível obter informações detalhadas e atendimento exclusivo.

O evento acontece na Praça de Eventos Mar, no piso L1 do RioMar Aracaju, e acompanha o mesmo horário de funcionamento do shopping. Além da variedade de imóveis e das condições especiais de negociação, o Salão oferece ao público facilidades para concretizar projetos de vida e conquistar um novo lar.

Sua carreira de **CORRETOR DE IMÓVEIS** começa com **ATITUDE**. 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 | alfacursos

ALFAMA
CURSOS TÉCNICOS

Trabalho reconhecido

Trabalho reconhecido

A Modelizo tem se consolidado como uma das referências visuais em Sergipe e além-mar. A empresa marcou presença em duas mostras recentes em Aracaju: Mais Menor, na Galeria J. Inácio, e Retrato do Povo Aracajuano, na Galeria Álvaro Santos. Nesta última, a fotografia “Artesanato Vivo” foi premiada com Honra ao Mérito, alcançando o 4º lugar entre 36 expositores, consolidando o valor estético e simbólico do trabalho.

Composta por Sarah Galm e Natali Brasil, em Sergipe, a Modelizo também possui um núcleo ativo em Lisboa sob o comando de Luísa Aryel, o que fortalece tanto o diálogo internacional quanto a conexão íntima com o território nordestino.

A trajetória da empresa é marcada por experimentação estética e consistência profissional. Além de campanhas para marcas como Calvin Klein, Truss, Elle Brasil e Ateliê Mão de Mãe, a Modelizo já realizou trabalhos para artistas como Nattan, Maiara & Maraisa, Raphaela Santos, Banda 3030, Froid, Yan Cloud e a digital influencer Menina Veneno, além de ter publicações na PhotoVogue. Esses projetos dialogam com a participação em exposições, festivais e plataformas de destaque, afirmando a capacidade da empresa em transitar entre a publicidade, a música, a moda e as artes visuais.

O calendário segue ativo: no dia 24 de outubro, a Modelizo integra uma nova exposição no Museu da Gente Sergipana, reunindo diversos fotógrafos aracajuano. A mostra trará um recorte do olhar traduzido em diferentes fases, desde nomes mais experientes no ramo até artistas mais jovens, revelando como a fotografia sergipana se reinventa ao longo das gerações.

A Modelizo se afirma, assim, como um espaço criativo que pensa a imagem como memória e presença, movendo-se entre fronteiras e consolidando sua identidade no Brasil, em Lisboa e no mundo.



**SAIBA MAIS SOBRE OS PRODUTOS
MOURA DUBEUX EM ARACAJU**
e descubra qual combina mais com o seu estilo de vida

MD
moura dubeux

VISITE A LOJA MD

📍 Av. Hélio de Souza Leão, 669 Loja 19 - Jardins

☎ 3142.0908



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

A história dos corretores de imóveis é rica, ao mesmo tempo antiga e atual

Desde os tempos mais remotos até nossos dias, a intermediação imobiliária é uma prática que se estende por milênios, refletindo a evolução das sociedades e dos mercados.

A história dos corretores de imóveis é rica, ao mesmo tempo antiga e atual.

Na Antiguidade, já existiam formas rudimentares de intermediação imobiliária. Os gregos e os romanos possuíam indivíduos que atuavam como intermediários na compra e venda de terras. Esses profissionais desempenhavam um papel vital no comércio de propriedades, facilitando transações entre proprietários e compradores. Em muitas culturas, a posse da terra era uma questão de status e riqueza, e, portanto, a expertise na negociação era altamente valorizada.

Na Europa, durante os mil anos da Idade Média, as transações imobiliárias eram frequentemente ligadas a feudos e à nobreza. A posse da terra era controlada pelos nobres, e as trocas de propriedades eram raras e muitas vezes complicadas. Com o crescimento das cidades e o surgimento da classe burguesa no final da Idade Média, tiveram início as novas formas de transações e a necessidade de intermediação nas negociações.

As práticas ainda eram informais, mas a figura do intermediário começou a ser necessária.

O século XIX marcou um avanço significativo no campo imobiliário, particularmente com a Revolução Industrial. O crescimento urbano e a migração em massa para as cidades geraram uma demanda crescente por habitação nas áreas urbanas.

Nessa época, começaram a surgir as primeiras associações e câmaras de corretores de imóveis, especialmente na Europa e nos Estados Unidos. Esses grupos buscavam regulamentar o mercado e garan-

tir a intermediação justa de compras, vendas e trocas de imóveis.

Com o aumento da complexidade do mercado, a figura do corretor de imóveis começou a se formalizar.

Em 1913, foi criada a National Association of Realtors (NAR) nos EUA, um marco importante que estabeleceu padrões e códigos de ética para profissionais do setor. No Brasil, a regulamentação veio com a promulgação da Lei nº 4.594 em 1962, que criou as bases legais para o exercício da profissão, estabelecendo a validade do registro e a criação de conselhos regionais.

Na virada do século XXI, com o advento da internet, o setor imobiliário se revolucionou. A forma de apresentar, buscar e negociar imóveis transformou-se drasticamente. Plataformas online e redes sociais começaram a desempenhar um papel crucial na conexão entre compradores e vendedores.

Nesse novo cenário, os corretores se tornaram fundamentais para orientar e auxiliar os clientes em um mercado cada vez mais complexo, dinâmico e competitivo.

Hoje, os corretores de imóveis são mais do que simples intermediários; eles são consultores e facilitadores que entendem não apenas os fundamentos legais, mas também o comportamento do mercado, as tendências de valorização e as necessidades específicas dos clientes.

A história dos corretores de imóveis acompanha as mudanças sociais, econômicas e tecnológicas ao longo do tempo. Desde os tempos antigos até os dias atuais, esses profissionais têm sido fundamentais na construção de lares e comunidades.

Assim, a profissão continua a se adaptar e evoluir, sempre em sintonia com o que há de mais moderno no mundo imobiliário, mantendo, entretanto, sua essência de conectar pessoas aos seus sonhos.

**THIAGO MENESES**

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

Thiago
Meneses

Corretor de Imóveis x Tecnologia: o perigo não é a máquina, mas sim perder o toque humano

Começo o meu texto no mês em que se comemora a profissão de corretor de imóveis com uma das perguntas mais frequentes nas palestras que faço nas imobiliárias: O robô (tecnologia) vai substituir o profissional de corretor de imóveis? Entendo que esse questionamento faz sentido, afinal, hoje é possível visitar um apartamento em tour virtual, assinar contrato digitalmente e até usar inteligência artificial para encontrar o imóvel ideal sem sair do sofá. Mas a minha resposta é sempre a mesma: Depende!

O cliente que procura um imóvel não está comprando apenas paredes e metros quadrados. Ele está buscando momentos de diversão com a família, segurança, pertencimento, está buscando uma nova fase de vida. E pode acreditar nenhuma máquina é capaz de oferecer presença, de oferecer empatia, de escutar escutando ou gerar a confiança que nasce de uma boa conversa.

A tecnologia é, sim, uma grande aliada. Com ela, dá para ganhar produtividade, criar anúncios mais atrativos, criar rapidamente 'scripts' de atendimento e até prever quais clientes têm mais chance de fechar negócio. Mas ela também cria arma-

dilhas que são fáceis da gente cair, e a principal dela é essa "fome" de leads. É leads, leads, leads e mais leads. É tanto lead que a gente acaba esquecendo que cada lead é uma pessoa, que tem sentimentos, que tem emoções, que tem uma história, mas que provavelmente também tem um desejo de comprar um imóvel.

O corretor que se deixa levar apenas pela correria dos números e leads acaba se transformando em alguém mecânico, repetitivo, que olha para o cliente apenas como dado e não como gente. Esse, sim, corre o risco de ser substituído por qualquer ferramenta digital. Afinal, se for para ter um atendimento frio, sem escuta e sem conexão, o cliente prefere resolver tudo sozinho pela internet. Por outro lado, o corretor que entende que tecnologia é apoio e não substituição, que usa as ferramentas para ganhar tempo e dedica esse tempo extra para construir relações verdadeiras, esse nunca será substituído.

Portanto, o futuro da profissão não é uma luta entre homem e máquina, mas sim a luta do homem não se transformar em uma máquina. E isso só depende de você! Finalizo aqui o meu texto parabenizando todos os corretores de imóveis pelo seu dia, profissionais que fazem a diferença no nosso mercado imobiliário. Muito respeito a todos vocês!

A revolução digital no mercado imobiliário sergipano

A transformação digital não é mais uma promessa distante, mas uma realidade que redefine o mercado imobiliário em Sergipe e no Brasil. Em 2025, essa revolução se aprofunda, desburocratizando processos e acelerando transações que antes levavam dias ou semanas.

Agilidade e Eficiência com Tecnologia através de ferramentas de automação já são protagonistas, desde a seleção de imóveis ideais até a minuciosa análise de crédito. Plataformas digitais, por sua vez, simplificam a jornada de locação, permitindo que tudo seja gerenciado em questão de minutos.

Um especialista do setor ressalta: "A tecnologia está derrubando barreiras e tornando o mercado mais eficiente. Atualmente, startups brasileiras já são capazes de finalizar todo o processo de locação – incluindo análise de crédito, contrato e seguro, em um prazo de até 24 horas, eliminando a papelada e a burocracia."

Inovação e Segurança: Blockchain e Inteligência Artificial

O blockchain, com seus contratos inteligentes (smart contracts), ganha terreno, automatizando cláusulas contratuais com uma camada extra de segurança criptografada. Paralelamente, a inteligência artificial (IA) se consolida na avaliação de riscos, na precificação de propriedades e na gestão de portfólios imobiliários.

Experiências Imersivas: Visitas Virtuais e Realidade Aumentada
A forma de visitar e escolher imóveis também foi transformada pela realidade virtual (RV) e aumentada (RA). Em 2025, um número crescente de transações é concluído sem a necessidade de visitas presenciais, graças a experiências virtuais que oferecem visualizações precisas e interativas.

Dados da Brain Inteligência Estratégica corroboram essa tendência, indicando que empreendimentos que oferecem tour virtual convertem até 40% mais clientes do que aqueles que não utilizam essa tecnologia. Isso demonstra o poder da imersão digital em um mercado cada vez mais conectado e exigente

**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



**É FÁCIL,
RÁPIDO
E SEGURO!**

CREDPRIME
BANK

A MELHOR FIANÇA LOCATÍCIA DO BRASIL!

Sem Fiador. Sem Caução. Sem Burocracia

*Transforme a
locação de imóveis
com Credprime!*



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.

☎ 79 3226.4249 | 79 9 9815.2223

📱 @credprimebank 📺 CredPrime Bank

www.credprimebank.com.br

