



**IMPRESSO ESPECIAL**

1690/2002-DR/ES  
CRECI-ES  
CORREIOS

**Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis da 13ª Região-ES**

## Espírito Santo recebe conselheiros de todo o país

### Confira os ilustres visitantes que compareceram no evento

**N**osso Estado foi escolhido para sediar a primeira Plenária Pública do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) de 2010, que aconteceu em 9 de abril, no Hotel Ilha do Boi. O evento reuniu representantes dos conselhos de todas as regiões do Brasil.

Para o presidente do CRECI-ES, Aurélio Cápua Dallapícula, a realização da plenária no Estado é motivo de orgulho para os capixabas. “Este encontro acontece há anos em Brasília e em 2010 fomos prestigiados. Aproveitamos a ocasião para

celebrar a nova diretoria do CRECI-ES, que dará continuidade ao excelente trabalho que vem sendo realizado no Espírito Santo. No evento, os corretores e conselheiros tiveram a oportunidade de conhecer as novidades do mercado imobiliário”, revela.

Entre os participantes da Plenária esteve o Presidente do COFECI, João Teodoro da Silva, que em reunião com os conselheiros destacou os rumos da categoria e o mercado imobiliário, e comentou sobre o Balanço e a Prestação de contas do ano anterior.



**Fique por dentro**

**Campanha de exigência da carteira vermelha**



**Atenção**

**Confira a nova tabela de honorários**



**Evento**

**Vem aí o II ENBRACI, em Brasília**



**CRECI**  
notícias

**Conselho Regional de Corretores  
de Imóveis da 13ª Região**  
Av. Hugo Viola, 700, Jardim da Penha,  
Vitória - ES - CEP. 29.060-420  
PABX./ FAX: +55 (27) 33140066  
www.crecies.gov.br

**DIRETORIA 2010/2012**

**Presidente**  
**Aurélio Cápua Dallapicula**  
**1º Vice Presidente**  
**Daniel Fernandes Alves**  
**2º Vice Presidente**  
**José Lemos Sobrinho**  
**1º Diretor Tesoureiro**  
**Luiz Vamberto Silva**  
**2º Diretor Tesoureiro**  
**Julio Cesar de Castro**  
**1º Diretor Secretário**  
**Dilson Antonio Varejão**  
**2º Diretor Secretário**  
**Celso Vaz Fidalgo**

**CONSELHEIROS EFETIVOS**

Alcy Ferreira Coutinho  
Antonio Alberto Coutinho  
Ary Barbosa Bastos  
Aurélio Cápua Dallapicula  
Celso Vaz Fidalgo  
Cláudio Manoel Miranda Smith  
Daniel Fernandes Alves  
Dilson Antonio Varejão  
Douglas Luiz Vaz da Silva  
Fábio Pellegrini  
Jones dos Santos Motta  
José Lemos Sobrinho  
José Luiz Kfuri Simão  
Judá Ben-Hur Rodrigues Lima  
Júlio Cesar de Castro  
Laudir Poltronieri Rosa  
Luiz Augusto Mill  
Luiz Carlos Tófano  
Luiz Vamberto Silva  
Marcos Santos Cade  
Oscar Dinart Carneiro  
Osmir da Rocha Pimentel  
Ozair Ricardo Zon  
Oscar Dinart Carneiro  
Valdecir Torezani  
Valteir de Oliveira Lacerda  
Walmyr Deluiz Wanick  
Wilson Gouvêa Freias

**CONSELHEIROS SUPLENTE**

Abraão Ribeiro  
Alcy Ferreira Coutinho Júnior  
Bruno Sandri  
Charlston Lessa Amin  
Cláudio Alves de Almeida  
Claudionor Brandão  
Daniela Rocha de O. Torezani  
Davi Esmael M. de Almeida  
Delcimar Luiz Vaz da Silva  
Flavio Dantas da Silva  
Iradi Rodrigues da Cruz  
Isaias da Silva  
Jane Rodrigues Rios  
José Eduardo Rodrigues Barcellos  
José Palmeira Vieira  
José Pedro do Monte Filho  
Juarez Gustavo Pascoal Soares  
Júlio Cesar Leal de Moraes  
Lecio Passos Narciso Junior  
Marcos Mattos de Azevedo  
Milton Dantas da Silva  
Neumar Miranda Daher  
Rafael Botelho de Aguiar  
Raul Gomes da Fonseca Junior  
Renato Ribeiro Machado  
Sergio Augusto Storch  
Solimar Marinho  
Ueber Chaves de Oliveira

# Nova diretoria recebe diplomação

Aproveitando a visita dos representantes dos conselhos regionais, o CRECI-ES realizou no Hotel Ilha do Boi a cerimônia de Diplomação da nova diretoria. Para o presidente do COFECI, João Teodoro da Silva, o Espírito Santo vem se destacando no setor imobiliário.

João Teodoro acredita que a nova diretoria dará continuidade ao trabalho que já é reconhecido. “O Espírito Santo sempre esteve muito bem posicionado no ranking do con-

selho, com uma administração séria e comprometida”.

O presidente também comentou sobre o bom momento que o Estado vive. “O nível de negociação de imóveis no país aumentou muito nos últimos anos e o Espírito Santo está entre os mercados mais promissores. Para se ter uma ideia de como nossa categoria está em evidência, em 2009, tivemos um crescimento de 11,5% no número de corretores no país, que hoje já são cerca de 197 mil”, revela.



**CRECI**  
notícias

**Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis da 13ª Região-ES**

**Redação:** Mile4 Assessoria de Comunicação - Telefax: (27) 3205-1004

**Jornalista Responsável:** Ilda Castro - MTb 203/80

**Fotografia:** Artes Fotográficas Falcão Ltda

**Editoração Eletrônica:** Comunicação Impressa - Tel.: (27) 3229-0299

**Impressão:** Grafitusa - Tel.: (27) 3434-2200

## Confira alguns depoimentos



**João Teodoro da Silva,  
Presidente do Conselho  
Federal (COFECI)**

“A mudança que ocorreu no CRECI-ES é inédita, com renovação de cerca de 40% de Diretores e Conselheiros. Essa mudança é fundamental para dar uma nova energia à administração”.



**Armando Cavalcanti,  
Tesoureiro do Conselho  
Federal (COFECI)**

“É uma satisfação muito grande ver essa renovação no Espírito Santo, que sempre foi um exemplo de administração. É a união da experiência com a juventude. O Conselho Federal está dando todo apoio, tanto é que a primeira Plenária de 2010 foi realizada em Vitória”.



**Jaci Colares,  
Presidente do CRECI-Pará**

Fomos muito bem recepcionados pelo conselho capixaba e fico feliz por poder participar desta homenagem à nova diretoria. Todos estão de parabéns e desejo muito sucesso e conquistas nessa nova fase. Acredito que o maior desafio do corretor é continuar a busca por novos conhecimentos e capacitação. Muitas oportunidades no setor estão surgindo e as ações do conselho são extremamente importantes para potencializar esse bom momento”.



**Edécio Nogueira Cordeiro,  
Presidente em exercício do  
CRECI-RJ**

“O lema do nosso conselho é: valorizar o corretor de imóveis e defender a sociedade. Nossa categoria é hoje uma das que mais cresce no país. Cabe aos conselhos lutarem pela valorização destes profissionais, que estão cada vez mais preocupados com a qualificação”.



**Newton Marques Barbosa,  
Vice-presidente do  
Conselho Federal  
(COFECI)**

“Estou no Conselho desde 1962 e já presenciei grandes conquistas de nossa categoria, que ajuda a sociedade no caminho da casa própria. O Espírito Santo é um exemplo de desenvolvimento e corretores daqui estão de parabéns pelo trabalho que desempenham”.



# Evoluir é a meta

O Brasil tem se destacado entre todas as nações. E o nosso Estado, em particular, muito mais. Assim como outros países e regiões que tiveram grande e repentino progresso em função das descobertas de petróleo e gás, o Espírito Santo deve se preparar para a “EVOLUÇÃO” que se apresenta como certa.

O acesso ao crédito imobiliário está cada vez mais fácil e rápido. Vários são os bancos que disputam taxas que decrescem paulatinamente. Os prazos de financiamentos estão mais longos e ainda existe a opção de consórcio imobiliário, que estão mais competitivos em relação às taxas de administração.

Contudo, é certo afirmar que as redes imobiliárias credenciadas ao CRECI-ES serão cada vez mais necessárias aos consumidores e proprietários para maior e melhor segurança e agilidade na hora de adquirir um imóvel para o uso residencial, comercial ou para investir.

Nesse sentido, havendo responsabilidade nos investimentos governamentais de infraestrutura, saúde, educação e segurança, além da realização de novos empreendimentos e incorporações que se destinem às tendências de demanda, os profissionais da intermediação e todo o povo capixaba terão muito que comemorar.



O que esperamos é que nenhum elemento surpresa venha retardar toda essa positividade e crescimento, a exemplo das perturbações que rondam a Europa e podem contaminar outros países mundo afora.

**Aurélio Cápua Dallapícula**  
Presidente do CRECI-ES

## Campanha Pró-consumidor



A campanha Pró-Consumidor, coordenada pelo CRECI-ES, continua sendo veiculada nos principais jornais do Estado. O objetivo dos folders é manter o público que necessita e utiliza os serviços profissionais do corretor de imóveis bem informado sobre as normas que regem a categoria, evitando, assim, lesão a quem procura ou oferece algum imóvel para compra, venda, permuta ou aluguel. Afinal, todo aquele que não possui regular registro perante seu órgão de classe, o CRECI-ES, está impedido de praticar os atos do corretor.

Além da campanha nas páginas dos jornais, já está sendo distribuído aos condomínios o folder educativo, esclarecedor da atividade da intermediação imobiliária, que é privativa do corretor de imóveis.

Quem não teve acesso ao material pode retirá-lo na sede do CRECI-ES. O folder também poderá ser solicitado mediante informação de endereço, e-mail e telefone através do link “Fale Conosco”, no site institucional do CRECI ([www.crecies.gov.br](http://www.crecies.gov.br)).

## Campanha da carteira vermelha

As obrigações do corretor de imóveis merecem uma atenção especial. Para quem está desinformado quanto às obrigações e profissionalismo dos Corretores de Imóveis, o CRECI-ES lembra na campanha pela valorização e respeito ao profissional, a importância da exigência da Carteira Vermelha, por parte dos consumidores.

“Estamos investindo em divulgações na mídia escrita e televisiva, para que os consumido-

res exijam a apresentação da carteira a todo profissional que se apresente como Corretor de Imóveis. Essa atitude contribui para coibir que não inscritos e sem experiência possam intitular-se consultores imobiliários, evitando assim, denegrir a imagem dos que galgaram longo tempo para conquistar essa importante denominação”, revelam os Diretores do CRECI-ES.





# CRECI-ES é destaque nacional

Seguindo há vários anos a cartilha da boa administração, o CRECI-ES destacou-se novamente em todo país por sua atestada performance financeira. Considerado modelo nacional de gestão, o órgão contou com um dos maiores índices de

crescimento de inscritos em relação aos demais estados da federação.

Além dos bons resultados, o CRECI-ES também se destacou em relação aos investimentos realizados. Entre eles estão a renovação tecnológica, em informática,

internet e aparelhos novos de notebook para o setor de fiscalização, além da realização de eventos voltados para a categoria, com ênfase no respeito e valorização profissional, o que proporciona desenvolvimento e crescimento da profissão em nossa região.



## A lei da Exclusividade

É sempre bom lembrar aos profissionais de corretagem algumas regras básicas para que o serviço seja realizado com eficiência. Como é o caso do colhimento de assinatura em Contrato de Exclusividade, que é exigida nas cláusulas estabelecidas pela Resolução COFECI nº 005/78. Portanto, a assinatura deve ser feita antes de promover qualquer tipo de divulgação de unidade imobiliária entregue para sua intermediação.

É importante destacar a necessidade de ser respeitado o profissional através da combinação e contratação prévia de seus serviços, que é a única forma legal de se portar e fazer prevalecer suas prerrogativas e direitos. Essa segurança também vale para o cliente que contrata seus serviços.

A Doutrinadora Maria Helena Diniz, comenta em sua obra do Código Civil Comentado, 8ª Edição, Editora Saraiva, fls. 445 a 448, que o corretor de imóveis que transgredir a obrigação de obter Contrato escrito com Opção de Venda, responde administrativamente, conforme obrigações contidas na Resolução 458/95, podendo sofrer desde simples Advertência, Censura e, no caso de reincidência, até ter sua inscrição cancelada.

### CONTRATO DE EXCLUSIVIDADE INSTRUMENTO LEGAL

Os Corretores de Imóveis entusiastas da VALORIZAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO, cobram o respeito aos CLIENTES, pretendentes, demais corretores, imobiliárias e o cumprimento da Lei, visando a dignidade e ética profissional, além da moralidade e disciplina do mercado.

Como exclusividade é Lei, o CRECI-ES está empenhado em conscientizar os agentes que atuam no mercado, para que se convençam das vantagens do referido instrumento legal.

Trabalhar SEM Autorização Escrita, com Exclusividade, é agredido à ética, aos ditames e pressupostos, que norteiam nossa categoria profissional. São gravíssimos os prejuízos causados ao mercado, transformado em verdadeira selva, pelos fatos, constantes na imprensa, quando praticam a "Lei de Gerson".

**O PROPRIETÁRIO, que riscos corre SEM Autorização Escrita, com Exclusividade?**

- Desvalorização do imóvel, promovendo-se um verdadeiro leilão, quando anunciado por mais de um corretor ou imobiliária.
- Negligência do corretor e/ou imobiliária, quanto ao interesse pelo imóvel, à medida que foram negligentes.
- Devassa no imóvel, até por aproximadores, desanjo ou invêniao o patrimônio.
- Ficar sem condições de responsabilizar a corretora ou imobiliária, por qualquer problema que ocorrer no imóvel.
- Pagar honorários a mais de um corretor.

**O PRETENDENTE, como se sente ao negociar com um profissional, SEM Contrato de Exclusividade?**

- Um fôfo, ao se dirigir a várias corretoras ou imobiliárias e solicitar a venda do imóvel à mesma.
- Desconfiança quanto ao valor do imóvel, por sua oferta múltipla, oferecida por várias imobiliárias, em preços distintos.
- Restrições em parte para o fechamento do negócio, diante do risco de vendas simultâneas, inseguras para desconfortar o sinal de negócio.
- Riscos de envolver-se em processos judiciais sobre preços e vendas comprometidas.
- Resoluções simples de questões com outros corretores de imobiliárias.

**O CORRETOR DE IMÓVEIS, SEM Contrato Escrito, com Exclusividade, que riscos corre?**

- Ser autuado pelo CRECI, face à não apresentação, Incartimável, ao Agente Fiscal, do Instrumento de Contrato.
- Cair em desonra. O proprietário desconfia do imóvel ofertado por mais de um profissional ou imobiliária.
- Ficar sem receber Sinal de Negócio, uma vez que não está devidamente autorizado, adrede, para cometer grave transgressão ética.
- Ficar sem direito de cobrar seus honorários, em caso de venda direta pelo proprietário.
- Gerar desconfiança quanto à sua honestidade, à medida que os demais intermediários praticam de "over price".
- Insegurança no momento do fechamento, pois muita polêmica poderá denunciar o fato.
- Ficar sem saber o que dizer ao pretendente, após empregar-se no negócio, se outro profissional já o tiver fechado.
- Investir tempo e dinheiro em anúncios, empurrão em ofertas, anunciar e mostrar o imóvel, sem qualquer garantia para resgatar seu estógi.
- Ser explorado por proprietário do tipo que lhe solicita trabalhos extras, sem qualquer contrapartida.
- Assumir prejuízos financeiros, no caso de fechar o negócio, se o proprietário condicionar a venda à resolução dos seus honorários.

**Cariós(x) coliga(s) Corretores(x) Imobiliária(s)(x).**

- 1) Observamos que são inúmeras as vantagens que levam o MERCADO IMOBILIÁRIO a colocar em prática a Lei da Exclusividade. O CRECI-ES está empenhado em fazer cumprir a Lei, sem dúvida, representando segurança e tranquilidade para os proprietários, pretendentes, corretores, imobiliárias e empreendedores.
- 2) Sobre o assunto, o CRECI-ES contou com vigoroso apoio e fiscalização dos seus inscritos e produziu uma excelente peça publicitária. Por seu presidente Ederson Amaro Soares da Silva, fomos autorizados a nos apoiar nela. Lá, se orgulha, reflete e compreende, foram decisivos para conservação de um mercado mais seguro.
- 3) Confiamos que o mesmo acontece aqui, com a participação de todos os agentes que atuam no mercado.

\*Art. 13 e seu §2º, Res. COFECI nº 146/82 - Código de Processo Disciplinar, com a redação dada pelo PC nº 458/95.

**CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - 1ª REG.**

Presidente em Exercício: Aurelio César Delapenha

1º Vice: José Carlos Sobrinho  
Secretário: Cláudio Manoel Miranda Smith  
2º Secretário: João César de Castro

Tesoureiro: Luiz Vitorino Silva  
2º Tesoureiro: Lauro Primitivo Rossi  
Ass. Jurídico: Dr. Carlos Augusto de Mello Lodi

05



# Avanço para os corretores

Está disponível no site do CRECI/ES e do SINDIMOVEIS a nova tabela de honorários dos profissionais da intermediação imobiliária. Na revisão, feita pelo SINDIMOVEIS/ES e homologada pelo CRECI/ES, os profissionais passam a receber a quantia de 6% sobre a intermediação na venda de unidade imobiliária urbana, entre outros avanços para a categoria.

A nova tabela oferece vantagens aos profissionais, por sua valorização e melhores resultados para os proprietários, construtores e incorporadores e profissionais cada vez mais bem preparados, interessados e comprometidos.



## Saiba mais sobre os honorários:

**Locação:** Equivalente ao valor de um aluguel.

**Administração de bens imóveis:** 10% sobre o aluguel e encargos recebidos

**Empreendimentos imobiliários:** 6% sobre o valor apurado na respectiva venda

**Loteamentos:** 1) Estudo, organização de vendas de áreas loteadas (urbanas), já aprovadas e registradas, equivale a 8%; 2) Estudo, organização de vendas de áreas loteadas (rurais), já aprovadas e registradas, equivalem a 10%.

**Administração de condomínios:** 10% sobre o arrecadado pelo condomínio mensalmente.

**Compra:** (Mínimo de percentual a ser cobrado): Autorização expressa da procura de imóveis urbanos - 6%; Autorização expressa da procura de imóveis rurais - 10%; Assessoramento na compra "simples" ou judicial - 2%

**Ativos Imobiliários:** (Mínimo de percentual a ser cobrado): Intermediações de Fundos Imobiliários, cotas de consórcio imobiliário, certificados de recebíveis do SFI e outros equivalem a 6%.

Acesse o site do CRECI-ES, divulgue essa novidade aos seus colegas e amigos. O endereço é [www.crecies.gov.br](http://www.crecies.gov.br)

## Rumo à capacitação

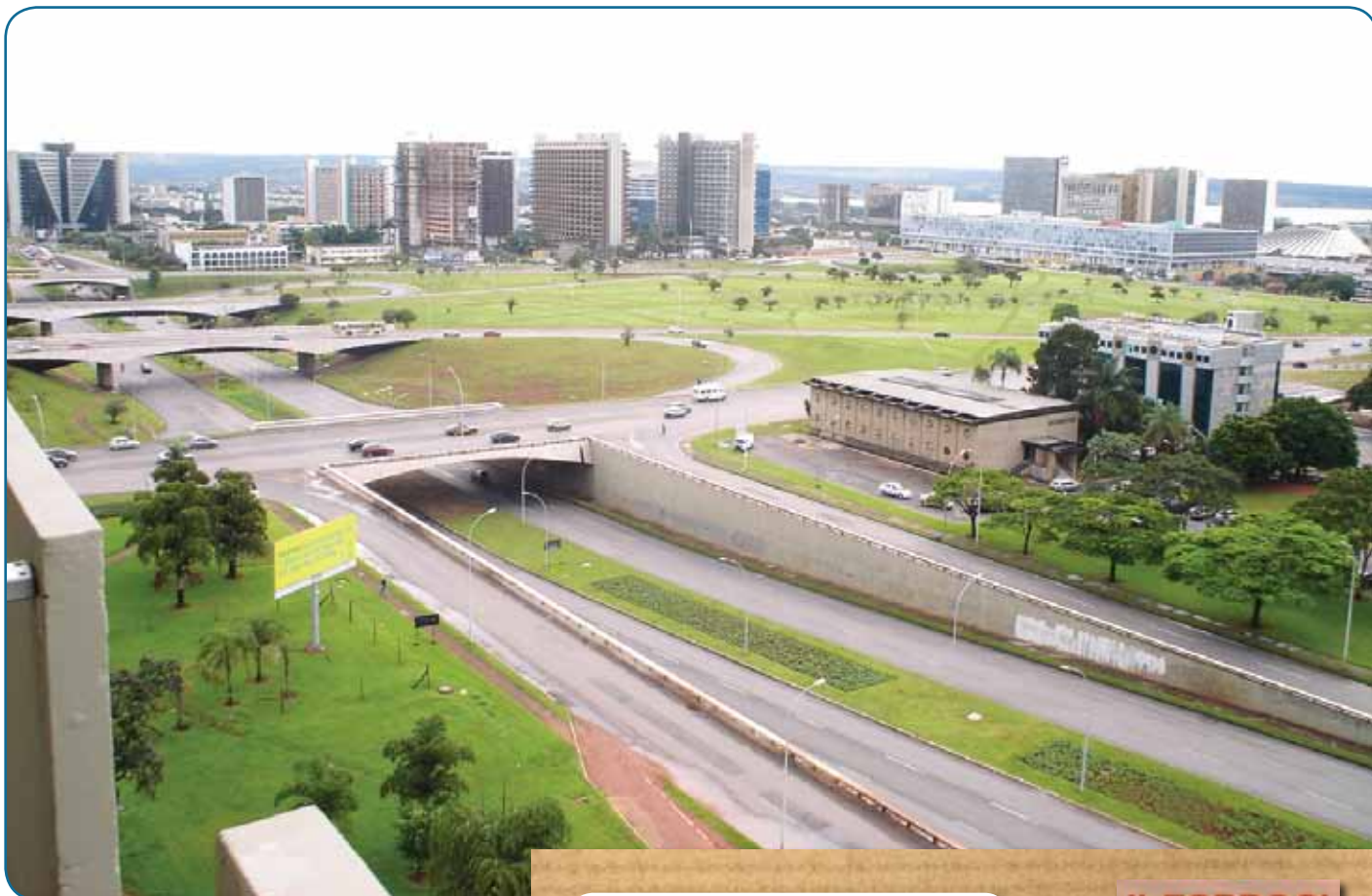
CRECI-ES, em parceria com outras instituições, tem oferecido palestras e realizado cursos em seu auditório. Hoje, um profissional bem preparado certamente compensa no mínimo em dobro o que lhe é remunerado, através de seus conhecimentos. Isso faz com que economize tempo de clientes e forneça orientações na dispensa de negócios desvantajosos, minimizando possibilidade de prejuízos e proporcionando tranquilidade e segurança de um bom negócio.

Acompanhe o site do CRECI-ES e fique por dentro dos cursos oferecidos.





# Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis



**E**stá chegando a hora do segundo Encontro Brasileiro de Corretores de Imóveis (II ENBRACI), que será realizado nos dias 27 e 28 de maio, em Brasília/DF. O evento tem como objetivo promover o corretor de imóveis, contribuindo para o seu aprimoramento frente aos desafios e oportunidades do mercado imobiliário brasileiro e global.

O encontro é uma ótima oportunidade para os interessados em reciclagem, atualização e aperfeiçoamento profissional. Os participantes também poderão aproveitar para conhecer a capital do país e suas atrações.

Para facilitar a hospedagem dos capixabas no evento, o CRECI-ES fechou parceria com uma agência, que está programando a caravana do Estado. Os interessados devem entrar em contato com Camila Arantes, pelo telefone (27) 32395055 ou (27) 30625055. Caso haja a participação de mais de 15 corretores do nosso Estado, será sorteado o reembolso a um dos participantes das despesas de hospedagem, passagens aéreas e inscrição, mediante comprovação por certificado. Outros detalhes sobre o encontro, basta acessar [www.enbraci.com.br](http://www.enbraci.com.br).

## Confira a programação

### Quinta-feira, 27 de maio

- 14h Entrega de credenciais
- 19h30 Solenidade oficial
- 20h Conferência de abertura João Teodoro da Silva  
(Presidente do Conselho Federal de Corretores de Imóveis – COFECI)
- 20h30 Coquetel de boas-vindas

### Sexta-feira, 28 de maio

- 9h Baixa renda e os programas de governo como oportunidade de negócio
- 10h Como ganhar dinheiro com financiamento imobiliário
- 11h O processo de decisão da indústria da construção. Fatores que são considerados para o empreendimento.
- 12h Almoço
- 13h30 Mercado Hoteleiro e Imobiliário-turístico e os eventos esportivos no Brasil
- 14h30 Modelo de gestão do patrimônio imobiliário Público Federal e o papel do corretor de imóveis
- 15h30 Coffee-break
- 16h 4 pilares de um corretor de sucesso
- 18h Solenidade de encerramento (João Teodoro da Silva, Presidente do Conselho Federal de Corretores de Imóveis – COFECI)
- 20h30 Jantar de encerramento com show de Geraldo Magela – O Ceguinho





## XXIII CONACI será em Florianópolis

A cidade de Florianópolis, em Santa Catarina, sediará entre os dias 08 e 11 de setembro, o XXIII CONACI, que promete ser um sucesso.

A comissão do evento já definiu boa parte da programação. Serão pelo menos dois fóruns temáticos, cursos e mesas de negociação. Nos fóruns serão discutidos temas como a internacionalização da atuação do corretor de imóveis e a participação da mulher neste mercado de trabalho.

As mesas de negociação trarão para o evento a exposição de grandes empreendimentos – nacionais e internacionais – estimulando parcerias e a concretização de negócios. Os cursos oferecidos durante



o Congresso serão de Direito Imobiliário e Avaliação de Imóveis. Outros dois cursos que prometem ser diferenciais deste Congresso são os de TRC (Transnational Referral Certification) e E-buyer. O TRC

qualifica os profissionais para realizarem negócios internacionais e o E-buyer ensina como fazer negócios e se relacionar pela internet com clientes e parceiros de qualquer lugar do mundo.



### Novo site institucional

Já está em fase avançada de preparação a modernização do site institucional do órgão ([www.crecies.gov.br](http://www.crecies.gov.br)). Em breve, deverá ser informada sua nova versão, com lançamento oficial no auditório do CRECI, que contará com a participação de palestrantes e outras novidades aos profissionais. A mudança mostra que a evolução é meta constante da atual gestão.

### Obrigações junto ao COAF

O COFECI, em sintonia com o Conselho de Controle de Atividades Financeiras (COAF), baixou a Resolução nº 1.168/2010, consolidando o reconhecimento governamental ao importante papel fiscalizador do sistema COFECI/CRECI. A nova norma dispõe sobre os procedimentos a serem observados pelas pessoas jurídicas que exerçam atividades de promoção imobiliária ou compra e venda de imóveis, para cumprimento das obrigações consignadas na Lei Federal nº 9.613/88 e subsequentes alterações. Os responsáveis pelas empresas deverão acessar o site do órgão e cumprir com as determinações legais, pois o processamento administrativo, em caso de descumprimento, ficará a cargo do Sistema COFECI/CRECI.

## Atividade profissional regulamentada



A Constituição Federal dispõe no Art. 153, “que é livre o exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão, observadas as condições de capacidade que a Lei estabelecer”. Assim, a profissão de Corretor de Imóveis, a exemplo de outras, exige capacitação profissional, regulamentada pela Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978, 6530/1978.

Nesse sentido, a intermediação imobiliária, somente pode ser exercida pelo Corretor de Imóveis e por pessoa jurídica devidamente regulamentados. Para tanto, é necessário obter a

inscrição no Órgão de fiscalização profissional, que no Espírito Santo é representado pelo CRECI-ES.

Segundo o advogado do CRECI-ES, Dr. Carlos Augusto da Motta Leal, o pagamento das anuidades ao CRECI constitui condição essencial para o exercício da profissão. “O dever de pagar a anuidade é uma condição legal. A anuidade deverá ser cobrada sempre no primeiro trimestre de cada ano. O profissional que não efetua o pagamento estará sujeito às multas fixadas pelo COFECI, sendo estas aplicadas a título de sanção disciplinar”.