

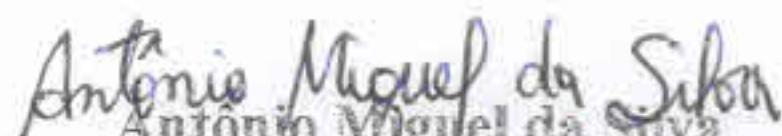
ATA

Ata da 2ª reunião da Comissão de Venda do Terreno do SINDIJUS, realizada no dia 30 de junho de 2014.

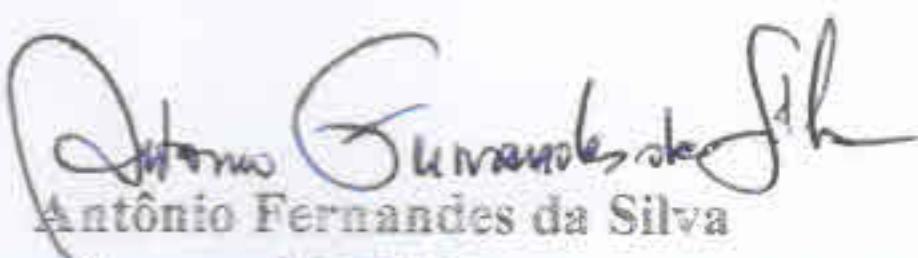
No dia 30 de junho de 2014, na Sede Administrativa do SINDIJUS, situado à Rua Maruim nº 510, Centro Aracaju (SE), onde se encontravam presentes: Vagner do Nascimento (Coordenador de Administração e Finanças do SINDIJUS), Marcus Vinicius Ramos Santos (Coordenador de Políticas Sociais, Cultura e Lazer do SINDIJUS), Antônio Fernandes da Silva, Antônio Miguel da Silva, e Braz Athanádio dos Santos Junior (Conselheiros Fiscais do SINDIJUS) e Saullo Guedes Resende (Membro da Comissão). Às 16:00 horas, foi aberta a reunião que tinha como objetivo deliberar sobre a metodologia de venda do imóvel do Sindicato dos Servidores do Poder Judiciário do Estado de Sergipe (SINDIJUS), situado à Rodovia SE-100, Povoado Jatobá, Barra dos Coqueiros (SE).

Primeiramente, fora realizada uma explanação sobre a reunião anterior, o histórico sobre todos os encaminhamentos, e a tese aprovada em congresso da categoria para a venda do terreno em comento. Logo após, foi apresentado aos presentes a última avaliação do imóvel supracitado. Ato contínuo, fora aberto os debates para decidir preliminarmente se a venda do terreno ocorrerá em lotes ou em sua totalidade, sendo realizado pelos presentes inúmeras ponderações demonstrando preocupação de o sindicato utilizar mais dispêndios financeiros em caso de venda do terreno em lotes. Assim, foram feitas explanações no sentido de realizar contratação de um profissional do ramo imobiliário para produzir relatório ressaltando as nuances que permeiam a venda em lotes, com indicações dos seguintes questionamentos: Quantos lotes possíveis, de acordo com a legislação específica em vigor, o terreno pode ser dividido? Qual o valor mínimo de cada lote? Qual o custo para o sindicato da venda em lotes? E outras questões que o profissional entender necessárias Ademais, ainda foi inserida como possibilidade de proposta a troca do terreno em comento por outro imóvel localizado em Aracaju/SE. Por fim, fora apresentado aos presentes proposta de metodologia de venda do imóvel (anexa).

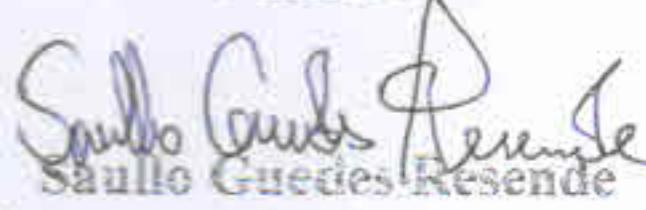
Após os debates, ficou firmado que o imóvel em questão não será vendido em lotes, entretanto, com a necessidade de produção de relatório acerca das nuances de uma venda nesse formato. Fora aprovada a proposta de metodologia da venda do imóvel, conforme documento em anexo. A data da próxima reunião ficou condicionada à apresentação das respostas das imobiliárias.


Antônio Miguel da Silva

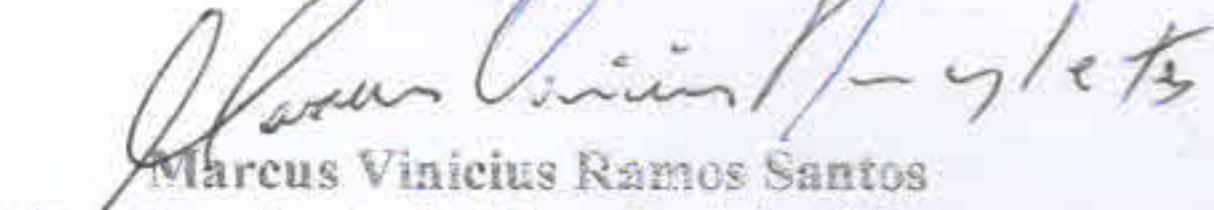
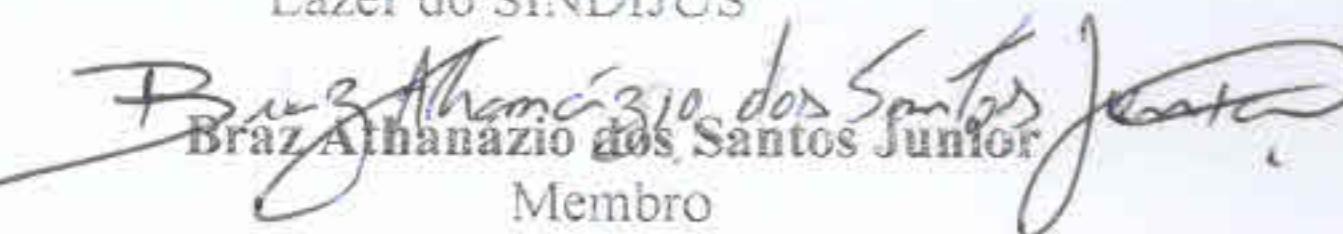
Membro


Antônio Fernandes da Silva

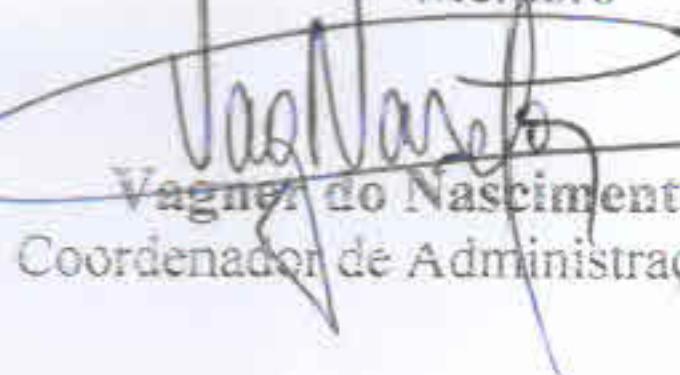
Membro


Saullo Guedes Resende

Membro


Marcus Vinicius Ramos SantosCoordenador de Políticas Sociais, Cultura e
Lazer do SINDIJUS
Braz Athanádio dos Santos Junior

Membro


Vagner do Nascimento

Coordenador de Administração e Finanças



do SINDIJUS

PROPOSTA DE METODOLOGIA – VENDA DO IMÓVEL

1- REALIZAR CONTATOS COM IMOBILIÁRIAS MAIS CONHECIDAS NO ESTADO;

2.1 - Selecionar três imobiliárias; (SUGESTÕES: Legislar, Felizolla, Cohab)

2.2- Contratar imobiliárias, sem exclusividade, para fazer avaliação e venda do imóvel.

2.3 – Se o comprador for filiado ao sindicato, solicitar ás imobiliárias, desconto na taxa de corretagem.

2- PUBLICAR EDITAL DE VENDA DO IMÓVEL

3.1- ESTIPULAR PREÇO MÍNIMO

3.2- ABRIR PRAZO DE 45 DIAS PARA APRESENTAÇÃO DE PROPOSTAS.

3.1 - DIVULGAR CONDIÇÕES ORIENTANDO QUE VENCERÁ A MAIOR PROPOSTA.

3- ANÁLISE DAS PROPOSTAS PELA COMISSÃO

4.1- Publicação das propostas;

4.2- Abertura de prazo de 15 de prazo para apresentação de contrapropostas;

4 – FECHAR VENDA COM A MELHOR PROPOSTA APRESENTADA.

Brasileiro
Magalhães
Barros

2