O MERCADO IMOBILIÁRIO SOB A ÓTICA DE EMPRESÁRIOS E PROFISSIONAIS DA ÁREA

Roberto Capuano - Presidente do CRECI (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis) e da "Roberto Capuano Imóveis"

"Nestes 35 anos de profissão, tive a oportunidade de trabalhar com a pasta na mão, vendendo, avaliando, chefiando plantões e equipes de venda, dirigindo empresas, até ser titular do meu escritório."

"Temos oportunidade de conhecer pessoas de todos os ramos de atividade."

"O corretor de imóveis deve, antes de tudo, entender o que o cliente quer e deixá-lo escolher."

"Ele tem de saber abrir mão de um negócio duvidoso. Perder uma comissão ganha pelo risco de uma complicação posterior pode ser difícil às vezes, mas a recompensa vem ao longo do tempo. Concluindo, eu diria que a monotonia não faz parte da atividade do corretor."

"Costumo trabalhar até às 10h00 da manhã em casa, onde não há interrupções. O restante do dia é dividido entre contatos com clientes - pessoais ou por telefone -, e as atividades do CRECI. Não costumo almoçar, hábito adquirido há mais de 30 anos, e termino o dia de trabalho entre 21h00 e 22h00."

"As mudanças do Sistema Financeiro da Habitação, a flexibilização das exigências e a tendência cada vez maior em financiar o consumidor são mudanças benéficas que devem gerar, em função da competitividade, preço e qualidade melhores, e o acesso à casa própria para muito mais gente."

"Se, em 96, alguém tinha R$30.000,00, não comprava nada e continuava a pagar aluguel. Hoje é comprador para R$100.000,00 no mínimo! Os imóveis usados começam a ser absorvidos, gerando uma seqüência de operações de compra e venda que termina, inevitavelmente, em um novo."

"Enfim, é previsível um bom crescimento de alguns segmentos de mercado, se não houver nenhum grande solavanco da economia. Mantido o quadro atual, a tendência é de crescimento e estou otimista quanto a isso."

MATÉRIA SOBRE O CORRETOR DE IMÓVEIS DEPOIMENTO

ESSER
EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES LTDA.

O GUIA IMOBILIÁRIO
ESSERVIEW