

Tecnologia de vanguarda vai renovar o sistema de negociação imobiliária em SP

Usar tecnologia de vanguarda com computadores de última geração para renovar usos e costumes do passado, tornando mais eficiente e menos selvagem a corretagem de imóveis. É essa a filosofia que orienta o projeto de instituição do sistema integrado de vendas autorizadas, em desenvolvimento pelo Creci desde 1985 e que deverá entrar em funcionamento no final deste ano.

O projeto vai inserir o Brasil no clube de países avançados que modernizaram as relações de negócios imobiliários, com alto grau de retorno para baixa exigência de investimento, mas não surpreenderá os corretores que viveram o mercado dos anos 50. Estão ali as raízes do novo sistema, o qual colocará como centro das atenções o vendedor e não mais o comprador de imóveis, como ocorre há 30 anos.

“Nós, corretores de imóveis, não conseguimos ainda perceber que a competitividade selvagem está nos tornando prisioneiros das despesas que tínhamos nos bons tempos e das receitas nos tempos ruins porque não conseguimos criar mecanismos que façam com que esses custos se reduzam e se apresse o processo de venda com o uso combinado da força de cada um”, afirma Roberto Capuano, presi-

dente do Creci.

Na autocrítica que se faz do sistema que nasceu nos anos 60, ele lembra que a avaliação foi desmoralizada porque um corretor menospreza a avaliação do outro, confundindo o proprietário e desacreditando toda a categoria. “Precisamos resgatar essa credibilidade abalada”, diz, enfatizando ser necessário que os corretores deixem de se ater demais ao comprador. “Quem paga a comissão é o proprietário, nós devemos obrigação é para ele e esse é também o conceito internacional; não dar bola para o comprador e sim para o proprietário porque sem proprietário não há produto e sem produto não há comprador”.

Lições passadas

Os usos e costumes do passado são os que se adotaram na década de 50, lembra Roberto Capuano, e que funcionaram bastante bem. O corretor de então tinha suas relações, seus contatos e ele era o responsável pelo imóvel. Ele via a região, o imóvel e ele mesmo fazia a avaliação, em geral muito bem aceita pelo proprietário. Estabelecia-se uma exclusividade de vendas e o corretor passava a negociar o imóvel com definições muito precisas de preços e condições de

venda. O corretor, em suma, era o representante do proprietário.

O corretor da década de 50 orientava o proprietário sobre a negociação, providenciava a documentação, acompanhava a escritura, fazia compromisso de compra e venda. Não havia negócio à vista e a comissão era de três por cento. A partir de 1955, porém, começou a ganhar corpo uma nova proposta de trabalho -- e sua concepção básica era a de que o proprietário não desse mais exclusividade do imóvel para um corretor porque seria mais fácil ele vender se abrisse a negociação para vários profissionais.

Isso fez com que surgissem novas figuras na profissão, como o captador de imóveis, o chefe de vendas, o fechador de negócios e o indicador. A avaliação deixou de ser tão criteriosa quanto antes, dado o número de pessoas envolvidas na operação, e isso tudo fez com que a comissão, em 1965, aumentasse de 3% para 5% de forma a cobrir os custos crescentes. Começou aí também um processo de rejeição dos proprietários a essa taxa.

Depois vieram os financiamentos do SFH, o sistema de produção que vinculava o crédito à construção, e o cerceamento à venda a prazo de imóveis

usados. Sem crédito do sistema, com os anos de inflação descontrolada que se seguiram, o mercado de imóveis de terceiros encolheu brutalmente e o corretor acabou se tornando muito mais um alugador do que um vendedor de imóveis. Os potenciais compradores que restaram, uma pequena parcela da população que pode dispensar o crédito do SFH ou das construtoras, se tornaram mais exigentes, mais informados e mais competitivos. “O comprador se elitizou e a classe não pôde contar com instrumentos que permitissem tratá-lo à altura”, diz Capuano.

Credibilidade restaurada

Para vencer esse estado de coisas, afirma, o Creci tem se empenhado em restaurar a credibilidade do corretor, aproximando-o estreitamente do consumidor com a defesa da carta de crédito e do financiamento de usados, e insistindo na necessidade de aprimoramento técnico da categoria. “Nós temos de nos aprofundar em técnicas de avaliação, técnicas de mercado, conhecimento de economia e de informática de forma a poder dar ao comprador a segurança de que podemos fazer projeções e avaliações de mercado com absoluta confiança”.

CRECI

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 — TEL. (PABX) 884-6677 — TELEX (011) 37163 — CEP 01405 — SP
EDITADO: DESTAQUE DE COMUNICAÇÃO LTDA. — JORN. RESP.: RUMELY DE FRANCISCHI CAFARDO — M:14.235

ANO IX

Nº 7

18/2/95