

FOLHA DE S. PAULO

"IMÓVEIS/CLASSIFICADOS"

SÃO PAULO - SP

25.04.99

COMPRA E VENDA *Para uma negociação rápida e sem traumas, combine o valor da comissão e questione a avaliação do imóvel*

Transforme o corretor em um aliado

Dicas para tornar o corretor o seu maior aliado

Como escolher o profissional

■ Procurar uma imobiliária ou um profissional autônomo que sejam credenciados no conselho regional da cidade

■ Pedir informações ao Conselho Regional ou ao Procon* sobre eventuais processos movidos contra corretores credenciados

Como avaliar o preço

■ Pedir ao profissional que avalie o valor do imóvel e justifique o preço estabelecido

■ Pesquisar os preços da região e, se houver grandes diferenças, conversar com o corretor

Quanto tempo esperar

■ A maioria das vendas não acontece em menos de um mês

■ Garantir exclusividade a um profissional por tempo determinado para pelo menos avaliar o método

* Creci-SP: tel. 884-6677; Procon: tel. 1512

Como trocar informações

■ Dizer sempre o que o agrada e o que o desagrada a cada visita a um imóvel

■ Não fornecer informações falsas ou esconder fatos que mais tarde possam ser complicadores do negócio

Como fazer a negociação do imóvel

■ Deixar a negociação a cargo exclusivo do corretor

■ Transmitir a sua ansiedade ao profissional, lembrando-o de suas limitações financeiras

Como negociar a taxa de comissão

■ Os corretores costumam seguir a tabela do sindicato, cobrando de 6% a 8% de comissão sobre o valor do imóvel

Fonte: Reportagem Local

É dever do corretor

■ Apresentar, ao oferecer um imóvel, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio

■ Recusar a transação que seja ilegal, injusta ou imoral

■ Comunicar imediatamente ao cliente o recebimento de valores ou documentos a ele destinados

■ Prestar ao cliente, quando este as solicitar ou logo que concluído o negócio, contas pormenorizadas

■ Dar recibo das quantias que o cliente pagar ou entregar a qualquer título

■ Fazer um contrato, por escrito e prévio, da prestação dos serviços profissionais

■ Receber, somente de uma única parte, comissões ou compensações pelo mesmo serviço prestado, salvo se, para proceder de modo diverso, tiver havido consentimento de todos os interessados ou for praxe usual na jurisdição

Fonte: Conselho Regional de Corretores de Imóveis-SP

ISABELLE SOMMA
free-lance para a Folha

Entender o funcionamento e as regras do mercado imobiliário é a primeira providência que os marqueteiros de primeira viagem devem tomar na hora de comprar ou vender um imóvel. Um relacionamento afinado com o corretor de imóveis é a melhor garantia de uma negociação rápida e sem traumas.

Segundo Roberto Capuano, proprietário de imobiliária e presidente licenciado do Creci-SP (Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo), a avaliação do imóvel é a principal fonte de atritos entre ambos os lados.

"Normalmente, o dono do imóvel imagina que o corretor quer um preço baixo para vender rápido. Mas o corretor sabe o preço de mercado e também que o proprietário vai procurar se informar."

Justificativa do preço

Para resolver o impasse, a solução é pedir uma justificativa do preço fixado. Pesquisar preços de

similares na região dá ao proprietário subsídios para a discussão.

O comprador também pode comprometer a negociação ao esconder o valor que realmente pretende pagar. Assim, o corretor descarta opções que podem estar dentro do perfil que o cliente procura.

"Se o cliente dispõe de R\$ 150 mil, mas diz que só pode pagar até R\$ 100 mil, o corretor procura imóveis na faixa de R\$ 90 mil a R\$ 110 mil. E ele deixa de ver muitas outras opções", diz Gianni Dias Paladino, gerente da Guizzardi.

Comissão

A Tabela de Comissões e Serviços do sindicato dos corretores estabelece que o profissional deve receber de 6% a 8% sobre o valor do imóvel negociado. O valor refere-se à venda de imóveis de terceiros em zonas urbanas.

Há imobiliárias que trabalham com uma porcentagem fixa e outras que aceitam negociação.

Valentina Caran, 44, proprietária de uma imobiliária especializada em imóveis comerciais, trabalha

com comissão de 5%. "Eu cobro esse valor desde que comecei".

Como há essa variação, é necessário combinar previamente qual será o valor da comissão.

Opção de venda

Outro quesito que pode provocar dúvidas é a opção de venda. Ela dá ao corretor exclusividade na venda do imóvel por um período determinado por ambas as partes.

"Na medida em que garante ao corretor a comissão, também dá a ele a responsabilidade de sempre levar possíveis compradores, dar satisfações", diz Júlio Rocha Paes, 56, da Seabra, corretor há 28 anos.

Outra vantagem da exclusividade é não encher o imóvel de placas de imobiliárias, o que pode passar a idéia de local "micado".

Avaliar o profissional também pode garantir distância de futuras dores de cabeça. "95% das queixas recebidas são contra corretores não-credenciados", diz Capuano.

O Creci-SP fornece informações sobre profissionais credenciados que estão sofrendo processos.