

Corretagem passa por boa fase



RICARDO LUI

ZÉLIA, à direita, revela necessidade de estágio de pelo menos 128 horas



A D'ASPET

ELAINE diz que aluno deve ter diploma ou estar cursando o ensino médio

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci) possui hoje 71 mil inscritos, sendo 56 mil pessoas físicas e o restante, jurídicas. Só a Capital concentra 40% desse total. Porém, se a grande quantidade de corretores assusta, especialistas garantem que a liberação de financiamento para os compradores e queda no preço dos aluguéis deram vida nova à profissão.

Para exercer a profissão legalmente é preciso ter registro no Creci. A sua obtenção só é possível com a apresentação do diploma do curso de Técnico em Transações Imobiliárias. Elaine Guarisi, assessora da diretoria do Instituto Monitor, revela que o curso é à distância e pode ser feito por qualquer pessoa com mais de 18 anos. "Outro requisito é estar cursando ou já possuir diploma do ensino médio."

Mas boas notas nas provas não é garantia do diploma. Zé-



EDSON MARLEDE

ELIAS: maioria já trabalha

lia Varajão Teixeira Soares, diretora da Escola Brasileira de Ensino à Distância (Ebrae), explica que é preciso cumprir 128 horas de estágio. "O aluno faz um relatório detalhado do estágio e o proprietário da imobiliária na qual ele cumpriu as horas também dá um parecer." Caso o aluno seja reprovado ou apresente dificuldade em alguma matéria, é feita a recuperação

e uma nova prova, realizada.

Os preços variam de R\$ 600,00 a R\$ 640,00 e dão direito a apostilas e utilização do plantão tira-dúvidas. O conteúdo programático inclui noções de relações humanas e ética, comunicação e expressão em Língua Portuguesa, organização e técnicas comerciais, problemas sócio-econômicos contemporâneos, matemática financeira, economia e mercado, direito e legislação e operações imobiliárias.

Elias Teixeira, diretor do Instituto XV de Novembro, afirma que a maioria dos interessados no curso são administradores e economistas. "Geralmente, eles já trabalham no setor e precisam apenas do diploma. Por isso, a melhor saída é o ensino à distância."

As possibilidades de emprego são diversas: mediação na compra e venda de imóveis, na locação de imóveis-cliente locador ou locatário, no loteamento, na incorporação e locação de imóveis, ad-



A D'ASPET

ESCOLAS oferecem serviço de plantão tira-dúvidas aos estudantes

ministração de bens imóveis e de condomínios, vistoria e avaliação de imóveis.

Como o mercado de trabalho é bastante dinâmico, o Instituto XV de Novembro criou a Agência Nacional dos Mediadores e Intermediários do Ramo Imobiliário (Amiri). Seu objetivo é auxiliar os corretores a solucionar e obter mais informações sobre possí-

veis dúvidas do dia a dia da profissão. Qualquer pessoa pode consultá-lo.

SERVIÇO: O Instituto XV de Novembro está oferecendo 35 bolsas de 85% para o curso de Transações Imobiliárias. Mais informações pelo telefone: 6972-0056.

Instituto Monitor - fone: 220-7422

Ebrae - fone: 884-6755



GISELLA GUTARRA

VERANY tem Creci número 5

Profissão não mudou muito

A profissão existe desde o início do século, mas Verany Bichudo, corretor de imóveis há 50 anos e proprietário do Creci número 5, garante que pouca coisa mudou. "No início dos anos 50, quando comecei a trabalhar, a maior preocupação era a moral. Hoje, valoriza-se muito a técnica e a ética ficou de lado."

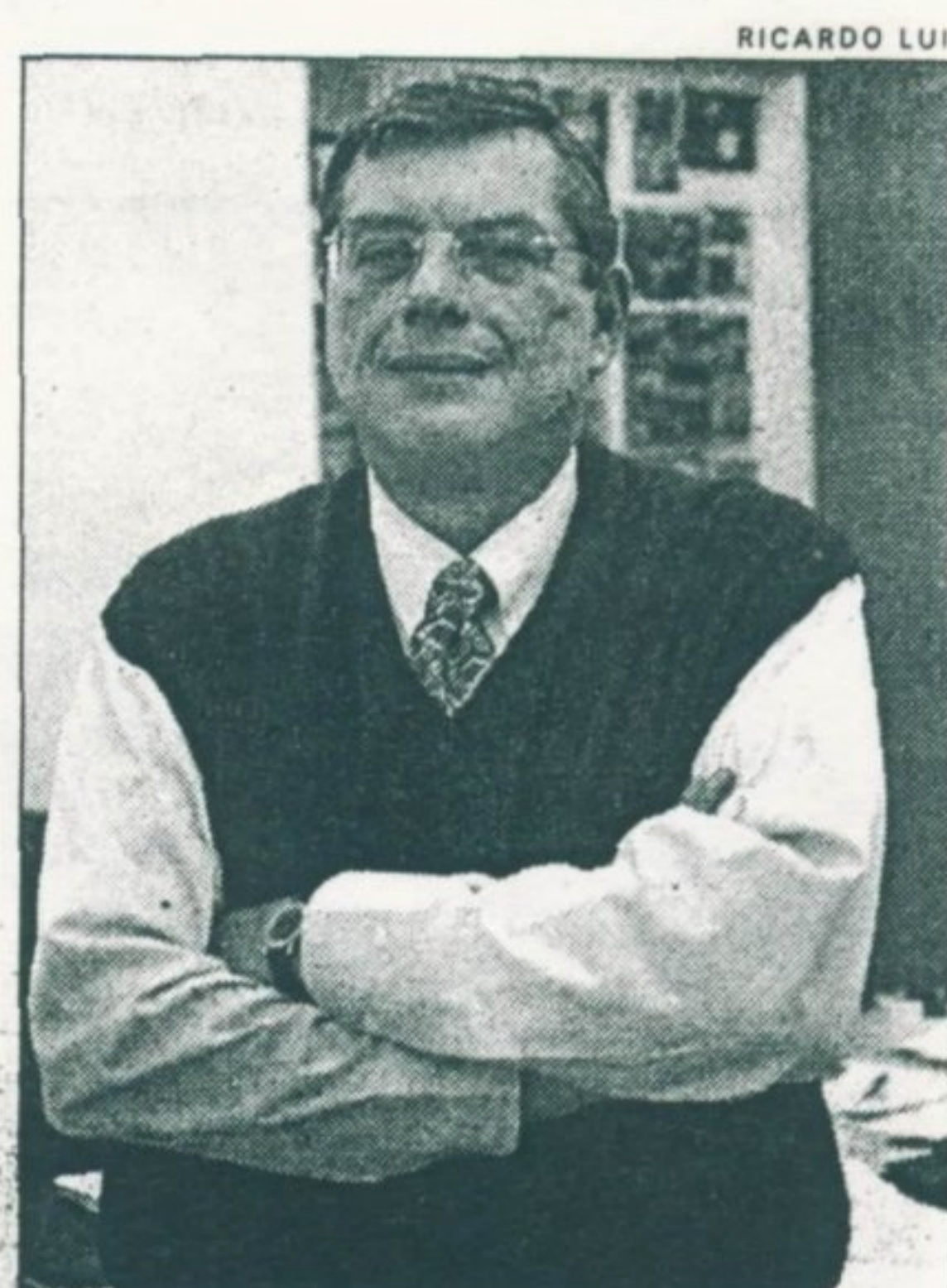
Verany esclarece a importância dos valores. "Mexemos com o patrimônio das pes-

soas, desde o mais rico, até o mais pobre. A responsabilidade é grande e o cliente precisa confiar no corretor."

Outra dica importante para quem pretende ingressar na carreira é saber ouvir. Roberto Capuano, presidente do Creci, vai além. "Costumo dizer que um corretor pode ser mudó, mas nunca surdo. Na verdade, não se convence uma pessoa a adquirir um imóvel. Mas sim, oferece-se aquele

que ele precisa." Estar constantemente bem informado também ajuda.

A remuneração é baseada em comissões. Roberto explica que os profissionais de imobiliárias ganham de 30 a 40% dos 6% que a imobiliária recebe por uma venda. No caso de aluguéis, a primeira parcela é sempre do corretor. Já os autônomos ficam com toda a quantia arrecadada na negociação.



RICARDO LUI

ROBERTO: é preciso saber ouvir