

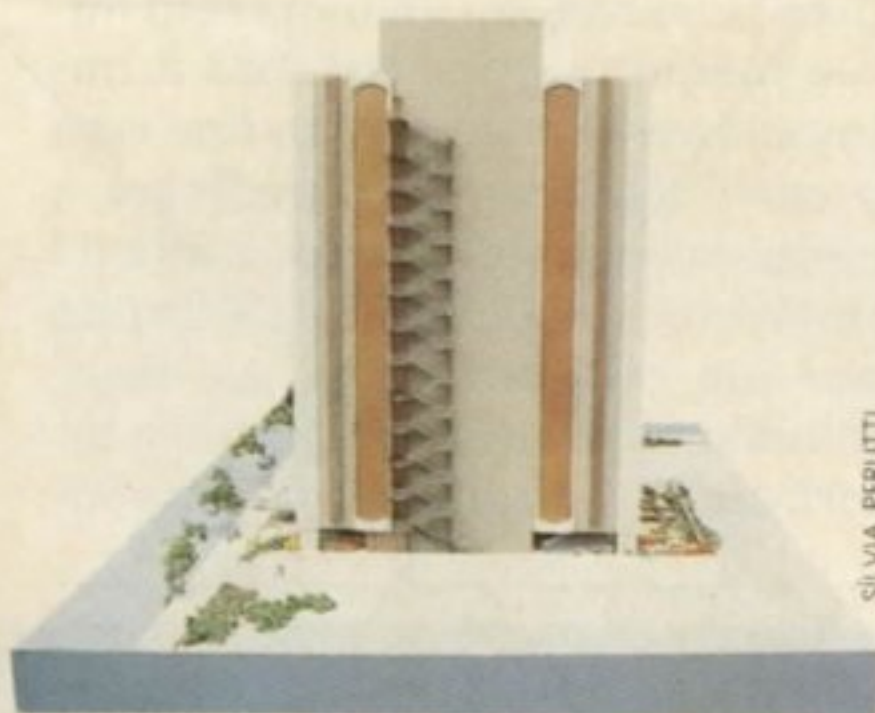
# Atrações e segredos do setor imobiliário

O setor busca alternativas para driblar a crise e demonstra vitalidade e boas perspectivas para quem quer começar

O sonho da casa própria, ainda que cada vez mais difícil de ser realizado, ainda é uma unanimidade nacional que alimenta com milhões de dólares anuais o mercado de imóveis. Apesar das crises cíclicas que enfrenta, as imobiliárias atraem um contingente considerável de profissionais: 150 mil, segundo o cadastro do Conselho Federal de Corretores de Imóveis.

Não existe regras fixas para se entrar no ramo de imobiliárias. Sebastião César Pereira, proprietário há mais de vinte anos da Jardins Imóveis, de São Paulo, arrisca uma fórmula aplicável em qualquer região do país: o planejamento de abertura e manutenção de um pequeno negócio por seis meses. Essa planilha de custos incluiria a locação de um escritório por esse período, investimentos com possíveis reformas e instalações e os salários de dois funcionários. Embora acredite que em três meses já seja possível obter algum retorno do capital investido, Pereira prefere sugerir um prazo mais elástico, para diminuir a margem de riscos.

Estipular o volume exato de dinheiro para abrir uma imobiliária, no entanto, é uma tarefa difícil até mesmo para veteranos. **Roberto Capuano**, empresário do ramo há 25 anos e presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci), afirma que os custos são altos. Segundo ele, a estrutura ideal



Imóveis: 150 mil corretores no país.

para a montagem do negócio é complexa: envolve a contratação de captadores (responsáveis pelo levantamento de um cadastro de imóveis), assessoria jurídica e técnica, um bom corpo de funcionários e verba para publicidade.

**Saldo positivo** — Capuano e Pereira são otimistas no que se refere ao retorno financeiro da atividade. “No final do ano o saldo é sempre positivo”, garante o dono da Jardins Imóveis. “Quando comecei, como corretor, em 1966, o setor enfrentava uma forte crise, nem por isso deixei de ganhar em dez meses o que levaria dez anos para receber no meu antigo emprego”, reforça o presidente do Creci.

Ambos concordam, no entanto, que é fundamental saber equilibrar os períodos rentáveis com as fases de “vacas magras”, já que o ramo sempre atravessou crises periódicas. Portanto, quando se ganha um bom dinheiro numa transação, cor-

retor e/ou imobiliária devem estar cientes de que esse ganho pode servir para cobrir uma fase difícil, posteriormente. É preciso ter controle para não se deixar iludir pelo dinheiro “teoricamente” fácil.

Apenas dinheiro, obviamente, não garante a permanência no mercado imobiliário. Além dos requisitos legais (*ver box*), deve-se conhecer o setor, saber as novidades e procurar se aperfeiçoar na área. Isso permite que o interessado escolha seu segmento de atuação mais acertadamente.

A Jardins Imóveis, por exemplo, surgiu no início dos anos 70 para prestar serviços de corretagem de aluguel para executivos recém-chegados a São Paulo, na época uma excelente oportunidade de mercado. Sebastião César Pereira e a esposa e sócia Maria Chila Pereira cadastraram imóveis de alto padrão na cidade e contataram grandes empresas, iniciando um serviço que rendeu bons frutos à empresa até o início da década de 80. Hoje, a Jardins Imóveis já diversificou sua atuação, trabalhando nas áreas de venda, locação e administração.

A administração de condomínios foi a opção de Renée Aidar, dona da Luxor Administração e Corretagem, imobiliária paulista. Há quase trinta anos, ela enveredou por esse setor, que durante muitos anos foi o carro-chefe da empresa. “Hoje as despesas de um condomínio são muito altas e é muito difí-