

As Empresas de Vendas Imobiliárias

DA CORRETAGEM À CONSULTORIA

Comprar um imóvel é uma decisão que se toma uma, duas ou, em alguns casos, três vezes na vida. É uma situação de excitação, dúvida e insegurança. Neste momento, uma orientação correta é fundamental. Há profissionais preparados para dar essa assessoria e empresas especializadas capazes de oferecer ao mercado exatamente aquilo que se está precisando.

Anunciado várias vezes no caderno de imóveis de um jornal, um apartamento de alto luxo, no bairro de Higienópolis não conseguia ser vendido. Seu memorial descritivo trazia um desfile de materiais de ótima qualidade, chão de mármore, carpetes altos e macios e até teto de gesso rebaixado. O preço estava abaixo da média de mercado da região, mas não havia meio da venda ser efetuada. Isso despertou a curiosidade dos corretores. Uma visita foi suficiente para desvendar o mistério. Ao entrar no apartamento, encontraram o chão de mármore multicolorido e, no teto rebaixado a pintura lembrava o percurso de uma pista de autorama. Conseguir vender esse imóvel seria, realmente, uma "batalha".

Histórias como estas vêm acompanhando o desenvolvimento dos serviços de Corretagem de Imóveis, desde a época de 30, quando, num bar da Belle Epòque, no Largo do Café, os antigos intermediadores de negócios fundaram a Associação dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo. O setor começou a tomar fôlego. Os corretores eram procurados para orientar compras, vendas e assessorar todos os tipos de transação. Eram considerados "conselheiros do mercado de imóveis". Assim, foram surgindo os grandes

escritórios imobiliários, que trabalhavam imóveis de terceiros e, entre eles, um nome que se tornou marco histórico do setor: Clineu César da Rocha.

Entrando no mercado na época em que a cidade de São Paulo começava a crescer explosivamente, Clineu Rocha foi o "áz" da década de 50. Recém-chegado dos Estados Unidos, para onde fora como bolsista, trouxe em sua bagagem métodos inovadores de corretagem. Através de equipes com profissionais motorizados, captadores e advogados, modernizou e agilizou os serviços de intermediação e revenda de imóveis usados. Suas novas técnicas fizeram o tradicional sistema de opção de venda, onde era dada exclusividade para um único corretor negociar o imóvel por um prazo determinado, cair em desuso e com ela a figura do corretor como representante número um dos interesses do cliente.

Na verdade, o sistema exclusividade não desapareceu do mercado, apenas se perdeu um pouco nas transações de menor porte, co-

mo a compra e venda de um apartamento, uma casa ou um lote. Isso talvez tenha ocorrido pelo fato de as pessoas não perceberem as vantagens de se trabalhar com um único corretor.

Na assinatura de uma opção, o comprador ou vendedor, está contratando um profissional com toda uma estrutura empenhada em oferecer um serviço experiente, que assegure uma negociação juridicamente isenta de riscos e com grande liquidez de mercado tirando de circulação os aventureiros, responsáveis pela perda de credibilidade da categoria diante da população.

Para reestruturar a imagem do corretor, o Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci) está elaborando um projeto utilizando-se de medidas estratégicas para anular o exercício ilegal da profissão. Essas medidas passam pela reativação da opção de venda, onde ao receber um imóvel, o corretor deverá registrá-lo no computador do Creci, tendo um prazo para realizar a intermediação. Caso neste período não haja negociação, o acesso a esta ficha será aberto para todos os corretores profissionais, portanto, credenciados junto ao Conselho. Com isso, haverá uma centralização das mercadorias disponíveis e a carteirinha vermelha do Creci será a senha de entrada para o computador.