

98: BOAS PERSPECTIVAS PARA O CORRETOR

Como resultado das batalhas vencidas em 97, os corretores de imóveis podem esperar para 1998 um ano bastante promissor. A entrada em funcionamento da exclusividade de vendas, principal garantia do proprietário e do consumidor que a negociação é conduzida com eficiência e segurança, permitindo ao corretor executar um planejamento correto de comercialização do produto, já é uma realidade no mercado. O consenso sobre estes conceitos é tão sério que, em todo o Brasil, o índice de adesão à exclusividade chega a 95%.

A exclusividade evita a publicidade enganosa, anúncios com preços e metragens irreais, que prejudicam o público que perde tempo para certificar-se disso; e a consequente concorrência desleal acarretada para os colegas que anunciam corretamente. Mais do que isso, a publicidade enganosa afeta a credibilidade de toda a categoria e de toda a publicidade veiculada.

Portanto, a criação de vínculos mais fortes entre os clientes e os profissionais credenciados, proporcionada pela exclusividade na intermediação dos negócios, aumenta o grau de confiabilidade no trabalho dos profissionais credenciados e lhes permite atuar em parceria com os colegas sem receio de sofrer eventuais prejuízos.

Além da exclusividade o corretor pode contar com outra importante arma para

facilitar o fechamento de seus negócios neste novo ano: a Carta de Crédito da Caixa Econômica Federal (CEF), aperfeiçoada e agilizada, passou a irrigar o mercado mais popular, ocasionando um efeito multiplicador. Encorajando cada vez mais os bancos particulares a abrirem suas carteiras de financiamento ao consumidor com grande sucesso e inadimplência zero ou quase isso.

A consolidação do financiamento ao consumidor por meio da Carta de Crédito e dos bancos particulares deverá manter um fluxo de consumidores constante que dará segurança à indústria imobiliária. Simultaneamente, a poupança imobiliária (uma outra vitória dos compradores), o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), a flexibili-

zação da concessão de créditos darão oportunidade a muitas famílias que não podiam comprovar, mas podem pagar, e finalmente chegar à sua casa própria.

O mercado potencial limitado a apenas 0,2% da população (o número de pessoas que podiam comprar sem financiamento) cresceu para pelo menos 10%, com tendência a uma expansão bem maior. De qualquer forma, milhares de famílias chegaram finalmente à sua casa própria através do crédito ao consumidor.

Se as autoridades mantiverem a postura atual e derem continuidade a esta geração de consumidores com integral liberdade de escolha, teremos para este ano um mercado amplo, competitivo, transparente e crescente, gerando negócios e empregos.

Os convênios firmados em 97 pelo Creci também merecem destaques e serão importantes aliados dos corretores para os negócios em 98. Com o convênio firmado com a Caixa Econômica Federal (CEF), extensivo a todos os Crecis do País, foi possível tornar mais rápida a liberação de financiamentos da carta de crédito, eliminando-se procedimentos burocráticos que dificultavam o fechamento de negócios. Somente com a desburocratização, as vantagens do programa chegaram às famílias de baixa renda, dando um novo impulso a emissão da carta de crédito.

A idéia do acordo de cooperação surgiu após verificada uma certa lentidão no processo e que ameaçava a própria credibilidade da carta de crédito, como o instrumento mais democrático de distribuição dos recursos destinados ao financiamento de imóveis, frustrando compradores, vendedores e corretores. Além da CEF o convênio também foi firmado com os cartórios registradores de imóveis de todo o País, resultando na redução de custos.

É a partir deste conjunto de ferramentas facilitadoras do trabalho do corretor, conquistadas em 97, que estamos confiantes e apostando em um 98 cheio de bons negócios para todos. Portanto, corretores animem-se e vamos ao trabalho, pois 98 será com certeza o ano do mercado imobiliário.

Prezado Corretor de Imóveis:

Como fazemos anualmente para sua comodidade, remetemos, via correio, a guia para recolhimento da anuidade deste exercício.

Observe que o valor de R\$ 260,00 (duzentos e sessenta reais) foi mantido e que o desconto para pagamento antecipado subiu de 6% para 8%. Isto porque o mercado, apesar de promissor, ainda não atingiu as condições ideais fazendo os profissionais ainda enfrentarem dificuldades.

Esse desconto de 8% (oito por cento) é válido para os pagamen-

tos efetuados integralmente até o dia 10 de janeiro. Mas Vossa Senhoria pode optar ainda pelo pagamento parcelado, respeitando os prazos constantes dos recibos.

O Creci só pode trabalhar no interesse do corretor se dispuser de recursos. Por isso, lembramos, que o pagamento das anuidades por parte dos corretores e empresas imobiliárias, além da regularidade ser obrigatória para o exercício da profissão, é essencial para que o Creci possa manter e melhorar a qualidade dos serviços que presta à categoria.

CRECI

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 - TEL. (PABX) 884-6677 - TELEX (011) 37163 - CEP 01405-001 - SP
EDITADO: DESTAQUE DE COMUNICAÇÃO LTDA. - JORN. RESP.: RUMELY DE FRANCISCHI CAFARDO: Mib.14.235

ANO XII

Nº 02

10/1/98