

ARTIGO

A presença do corretor na negociação

SAMIR DICHY

Para quem tem se diferenciado no mercado em relação ao padrão de recrutamento de pessoal, o projeto de lei que torna obrigatória a participação de corretor na venda de imóveis é desnecessário. A demanda por esse profissional surge naturalmente quando se dispõe de uma equipe com qualidade.

Rigor no recrutamento, treinamento intensivo no início do trabalho, além de cursos regulares de atualização são básicos para o bom desempenho de um profissional na área. O investimento é fundamental. Afinal, a alma da empresa está nas mãos de quem vende bem seu produto. Equivale dizer, que não basta comercializar um imóvel de padrão, mas dispor de corretores com capacidade para vendê-lo com confiabilidade. O corretor bem preparado é solicitado automaticamente e as chances de fechar um bom negócio aumentam.

Vale considerar que agressividade em venda significa praticar um bom marketing, sem ultrapassar o limite do bom senso, como vem ocorrendo no setor muito freqüentemente. Queremos o investidor como parceiro e que nosso nome passe de pai para filho, lembrando duas situações que começam a se repetir com os empreendedores idôneos: o casal, depois de comprar o primeiro "dois quartos", retorna anos mais tarde para trocá-lo por um



**Exigência,
por lei, é
dispensável
para quem
investe na
qualidade**

apartamento maior. E há casos em que pelo menos duas gerações de uma mesma família adquiriram seu imóvel na mesma empresa.

Trabalhar com profissionais bem formados, com know-how e respaldados por boa infra-estrutura humana de apoio — a exemplo de uma assessoria jurídica especializada —, permite o crescimento do portfólio de clientes, a partir de um atendimento de bom nível, sem apelos.

A realidade do mercado imobiliário, infelizmente, foge deste padrão. Aproveitando-se da crise econômica, não está muito longe o tempo em que o setor abriu suas portas indiscriminadamente ao contratar profissionais sem nenhuma especialização ou condições mínimas para o desempenho criterioso da atividade. O resultado é conhecido de todos nós.

Quem ainda não se ajeitou com um desses corretores demasiadamente intensos na abordagem, o famoso "inconveniente", que roda a cidade mostrando o imóvel que não se quer ver, completamente diferente do que se pretende comprar e ainda tenta empurrá-lo pela goela abaixo do investidor?

Os problemas de recrutamento nesse mercado começam com um anúncio dos classificados: "Ganho de US\$ 10 mil mensais imediatos. Não exigimos experiência". O exército de desempregados, principalmente em uma metrópole como São Paulo, procura pela oportunidade avidamente.

Se tiver boa aparência, o candidato é automaticamente contratado, embora não enfrente nenhum outro tipo de seleção, a não ser uma ficha de cadastramento. Sem preparo específico, o chamado "calça branca" ganha um fichário com a relação dos imóveis e a companhia de um "veterano" que deveria ser um orientador, mas que sabota informações e pouco tem para ensinar, com exceção de vícios de uma formação equivocada.

Perde o mercado como um todo: compradores e empresários. A falta de um comportamento ético está levando os bons profissionais a situações muito constrangedoras. Os corretores acabam sendo nivelados por baixo, classificados de "picaretas" por alguns e maltratados por muitos.

O cliente liga para a imobiliária, porém nega-se a deixar o telefone de contato com medo de ser importunado abusivamente. Ficam prejudicados os que oferecem um atendimento personalizado que, somente após uma seleção rigorosa das opções, levam o cliente para conhecer o imóvel, atendendo estritamente às exigências impostas.

Para que esta conjuntura venha a ser alterada para melhor, não é necessário nenhum projeto de lei. Basta uma postura ética, mais madura de alguns empresários e o controle efetivo por parte do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis. Principalmente no que se refere às condições de gerenciamento de pessoal nas imobiliárias. A liberdade de escolha ainda é o mais importante para o cliente.

■ Samir Dichy é presidente da construtora Samir Dichy