Consultor imobiliário expande as funções da corretagem para além de vendas

Sucesso da negociação passa pelo conhecimento do consultor imobiliário, que deve dominar a fundo o mercado para atender bem o cliente

Celina Aquino - Estado de Minas

Publicação: 24/08/2013 08:00

Antigamente, mostrar o imóvel certo para o cliente garantia a assinatura do contrato. Com as novas exigências do mercado, o corretor não pode ser mais um simples vendedor. O consumidor está mais bem informado e passa a exigir conhecimento em todas as áreas do profissional que hoje também é tido como consultor imobiliário. Mais que oferecer uma variedade de imóveis, o corretor deve estar preparado para dar o suporte adequado na hora da tomada de decisão. Esse profissional ganhou tanta importância que 27 de agosto é o dia dedicado a ele.

"Muitos acham que basta juntar quem está vendendo com quem está comprando, mas isso é só o começo do nosso trabalho", pontua o vice-presidente da área de corretoras de imóveis da Câmara do Mercado Imobiliário (CMI/Secovi-MG), Jamerson Leal. Para ele, o sucesso de uma negociação depende da base de conhecimento do corretor. Além de acompanhar os altos e baixos do mercado imobiliário, o profissional precisa dominar a região onde atua, estar sempre de olho em lançamentos e ter noção básica de construção civil, já que o cliente demanda detalhes como especificação de acabamento e tipo de fundação. Também é importante conhecer bem as leis e a documentação necessária.

Para vencer a concorrência, Márcio Tavares Lanna decidiu trabalhar exclusivamente com venda em condomínios fechados no Vetor Sul. Reunindo informações de cada loteamento (são mais de 40), o sócio-diretor da AlphaSul Consultoria Imobiliária dá mais segurança aos envolvidos. "O cliente está sempre nos testando, e quando passamos um conhecimento maior da região, ele fica mais tranquilo", observa. Lanna entende que o corretor é hoje um solucionador de investimentos imobiliários, pois ele deve ser capaz de analisar qual é a melhor hora para fechar o negócio e onde estão as oportunidades mais interessantes. No Vetor Sul, Márcio Tavares adianta que a tendência para os próximos anos são grandes empreendimentos, tanto residenciais quanto comerciais, na região da Lagoa dos Ingleses.

"O cliente está sempre nos testando, e quando passamos um conhecimento maior da região, ele fica mais tranquilo" - Márcio Tavares, Sócio-diretor da AlphaSul

QUALIFICAÇÃO

Com a evolução da internet, o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci-Minas), Paulo Tavares, acredita não haver motivo para o profissional não dominar o mercado em que atua. Ele lembra que o novo Código Civil, em vigor desde 2003, obriga o corretor a prestar ao cliente todas as informações acerca do negócio. Em caso de omissão, ele pode responder judicialmente. Para tornar as transações ainda mais seguras, o presidente do Creci-Minas informa que serão criadas frentes parlamentares em cada estado brasileiro com o objetivo de propor alteração na lei, incluindo a exigência de curso superior, e não apenas técnico. De acordo com Tavares, a maioria dos 27 mil corretores que atuam em Minas já tem alguma formação de terceiro grau.

Célia Souza Marinho, da D-Filippo Netimóveis, é um exemplo de que a busca pelo conhecimento é essencial para sobreviver no setor imobiliário. Nascida em Porto Seguro, a baiana não conhecia o mercado mineiro quando surgiu a oportunidade de trabalhar como corretora. Interessada em crescer, ela se dedicou para adquirir experiência e entrou na faculdade para estudar gestão de negócios imobiliários. "Percebi que era a profissão que queria para mim. É muito gratificante realizar o sonho de alguém", diz. Segura do que está falando, Célia não tem dificuldade para encontrar a melhor solução para o cliente.

Para não correr riscos, o consumidor deve contar sempre com a ajuda de um consultor imobiliário devidamente credenciado pelo Creci-Minas. "Quem se atreve a fazer negócio sem uma boa consultoria pode ter um prejuízo incalculável. Muitas vezes não vai ter tempo em vida para recuperar o dinheiro", alerta o vice-presidente da área de corretoras de imóveis da CMI/Secovi-MG, Jamerson Leal.