

# O físico que virou corretor de imóveis

Cláudia Marques

O EXECUTIVO EDUARDO COELHO PINTO DE ALMEIDA, DA BRAZIL REALTY EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS TEM MUITAS HISTÓRIAS PARA CONTAR. ELE DEIXOU A PROFISSÃO DE FÍSICO, VIROU CORRETOR E SOUBE APROVEITAR AS OPORTUNIDADES.

*Eduardo Coelho leva a sério a arte de cativar e tratar bem as pessoas. Sempre envia agradecimentos para os clientes que, logo, viram amigos. Na Páscoa, Coelho envia cartões para felicitar as pessoas. As frases são alegres: os coelhos são da paz e do amor, diz um dos cartões. Formado em Física Nuclear pela USP (Universidade de São Paulo), ele escolheu trabalhar como corretor de imóveis. Foi criticado no início, mas não desistiu. Hoje, Coelho é um dos mais importantes executivos do grupo Cirella, um dos que mais cresceu no Brasil no ano passado. Veja o que ele diz sobre a reviravolta que deu na sua carreira e a importância de tratar bem as pessoas.*

## Da física para o mercado imobiliário

Iniciei na carreira de corretor imobiliário enquanto estudava Física Nuclear na USP (Universidade São Paulo). Eu conciliava a faculdade com as aulas de matemática e de física que dava em colégio carentes da cidade e com a venda terrenos para amigos na Praia Grande, litoral de São Paulo. Por causa desse bico, fui convidado para trabalhar numa corretora importante do Estado, a Clineu Rocha. Perguntei o que precisava para ser corretor e o interlocutor me disse: que eu tinha de ser casado, ter automóvel e mais de 25 anos. Então, pensei: eu não sirvo, pois sou solteiro, não tenho carro e...

Alguns meses depois, outubro de 1958, eu me casei e comprei um carro velho. Só faltava a terceira condição: ter mais de 25 anos. Mesmo assim, eu decidi me apresentar e, na ficha de inscrição, resolvi não colocar a minha idade. O diretor que estava me contratando olhou a ficha e me chamou dizendo que eu precisava preencher o campo da idade. Eu respondi para ele que não tinha preenchido de propósito, que era uma brincadeira. Disse a ele que ninguém adivinhava a minha idade e que queria saber se ele conseguia descobrir. Ele me olhou e disse: o senhor tem 27 anos. Eu concordei, mas expliquei que tinha 22 anos. Disse a ele que sabia o motivo da exigência: corretores de imóveis precisam passar confiança ao cliente, por isso têm de ser mais velhos. Mas, como todas as pessoas me davam mais idade, eu poderia exercer a profissão sem muitos problemas. Ele concordou e eu fiquei lá durante 15 anos. Comecei como corretor e terminei como segundo homem da empresa.

## Escolher o lado certo

Desisti na faculdade no mesmo ano em que comecei na

Clineu Rocha (Coelho parou a faculdade no segundo ano. Depois de algum tempo, ele voltou à universidade e concluiu o curso). Durante uma reunião anual, na qual foram premiados os melhores corretores do ano, falei com um sujeito que ganhou o primeiro lugar. O ganho médio dele era, praticamente, o dobro dos meus professores universitários. Achei que o mundo estava errado e que eu tinha de ficar do lado certo, o que dava mais ganho.

Quando anunciei a minha decisão de parar de estudar, as críticas foram pesadas. Me chamaram até de mercenário, mas eu não desisti. Tinha a consciência da importância da profissão. O corretor tem a sua responsabilidade social. Enquanto um médico está salvando uma vida, um advogado defendendo uma causa importante, eu estou procurando um imóvel adequado para eles.

## Sobre a importância da universidade

O fato de eu ter sido estudante da USP, de ter feito Exatas me ajudou a ter um raciocínio rápido. E o mais importante: eu aprendi a aprender. Usei isso a minha vida inteira. Quando a gente não sabe alguma coisa, tem de procurar um livro, ele sabe. Até chegar na faculdade, a gente acha que aprender é perguntar para o professor.

Na Clineu Rocha, depois pergunta foi: existem livros para corretores? O diretor ficou surpreso e me indicou *Como fazer amigos e enfrentar pessoas*. Li, reli e passei a estudar o livro. Me programei para ler um capítulo por semana. O objetivo era aplicar na minha vida o que eu aprendia com o livro. Cheguei ao mais alto grau de aprendizado, aquele em que o aprendiz muda o seu comportamento por causa do que leu.

## Cultura e conhecimento específico

Qualquer que seja a profissão, a base educacional e cultural é importante. O conhecimento específico do produto também é fundamental. Primeiro, é preciso ter cultura e educação. Depois, tem de saber tudo sobre o que você está vendendo. Munido dessas armas, o profissional nunca vai se sentir menosprezado diante um consumidor.

Várias vezes tirei minha régua de cálculo do bolso na frente de engenheiros que eram arrogantes comigo. Eles se assustavam e perguntavam se eu era engenheiro também. Quando eu dizia que era físico, a conversa mudava e o tom arrogante se perdia.

## O que é preciso para ser um corretor de sucesso

O bom corretor tem de aprender a conhecer a alma humana. Tem que estar interessado no cliente, saber ouvir saber o que ele quer e o que a mulher dele deseja. Sabe quem decide a compra também é importante. Em 99% das aquisições, é a esposa que escolhe a casa. E há uma estratégia diferenciada para convencer mulheres.

## Como convencer o cliente

Tive um cliente que morava na Ilha Porchat e queria mudar para Santos. Ele estava indeciso entre dois apartamentos. Um que eu tinha mostrado para ele e outro de uma segunda imobiliária. Ele tinha gostado mais do meu, era maior, um por andar, tinha uma vista ótima, mas, para ele, havia um problema: ele queria vidro nas janelas da sala que fossem do chão ao teto e o apartamento não tinha. Os vidros quase chegavam no chão.

A maioria dos corretores perderia essa venda, mas eu não. Pensei e dei uma solução para o cliente. Disse a ele para elevar o piso, fazer um tablado assim, a janela ficaria do piso elevado ao teto. Ele adorou a idéia e comprou o apartamento. A venda exige muita criatividade. Depois de alguns meses, encontrei novamente o cliente e ele me disse que não tinha feito o tablado, ou seja, o piso elevado não era fundamental para ele. Mas eu não podia discordar dele, tinha de agradá-lo, de dar uma solução para o que ele queria e não fazer o mudar de idéia.

## Quando não diz

Para dirigir pessoas sem militar, o segredo está no comportamento do dirigente profissional tem que liderando um pouco professor. É preciso ser exigente cobrador. O chefe que não bra resultados é ruim para funcionário, não está cumprindo uma parte de sua função. Se você tem coordenação e está encaminhando o orientando, a reação será gratidão.

Uma dica que dou ao dirigente é que ele tem de estar interessado nas pessoas, não deve usá-las. Outra coisa que o diretor nunca deve fazer é mal educado com os funcionários. Eu fiz isso algumas vezes mas me orgulho de ter chido as pessoas de volta e ter dido desculpas a elas. A gente pode não gostar do trabalho achar que ficou ruim, mas não pode ser mal criado com eles. O elogio às pessoas que fazem um trabalho correto também deve ser uma prática com o dirigente. Ele funciona muito mais que uma observação negativa.

## Sobre a importância de criar sucessores

Todo chefe com cargo i



Coelho com coelho: o executivo usa o sobrenome para cativar clientes. Ele manda cartões de Páscoa às pessoas

portante tem de ter formar alguém capaz de substituí-lo. O profissional de pouca visão acha que, se criar alguém que possa substituí-lo, vai perder o emprego para ele. Eu acho que não. Se eu preparar alguém, quando eu for chamado para ocupar uma função mais alta, posso ir sem problemas, pois tenho gente para colocar no meu lugar. E isso aconteceu várias vezes. Subi colocando pessoas preparadas no meu antigo lugar.

## A fidelidade e a infidelidade do comprador

Sempre fui muito fiel aos meus clientes. Mas hoje a fidelidade pouco importa. Já vi muitas pessoas irem conhecer um imóvel com o corretor e depois ligarem para o proprietário para excluir o profissional da negociação e ganhar desconto não pagando a co-

missão do corretor. Eu acho isso triste, mas sei que está dentro de um contexto de uma sociedade empobrecida que, conseqüentemente, está ficando desonesta. Quem compra CD pirata está na mesma situação. As pessoas não se dão conta que estão sendo desonestas ao comprar uma coisa ilegal. E essa mentalidade está acompanhando a população hoje.

Eu vivi numa época muito diferente, havia respeito e fidelidade entre corretor e comprador. Uma vez um cliente me ligou e disse: seu Coelho achei o imóvel que o senhor vai vender para mim. Eu havia procurado casas para ele durante meses e não tinha encontrado. Quando ele achou, me ligou. Essa postura me emociona até hoje. Antigamente, a relação entre cliente e corretor era de confiança. Eu ficava amigo de muitos clientes.

Atualmente, isso raramente acontece.

## Sobre o mercado brasileiro

Hoje, o setor de imóveis de alto padrão vai muito bem no País. Por causa do processo eleitoral, as pessoas estão com receio de ficar com o dinheiro nos bancos e estão imobilizando. Quem sabe pesquisar, vai encontrar coisas boas para comprar.

Os fundos imobiliários também estão sendo procurados por investidores. A dica para quem quer investir é comprar um fundo como se estivesse comprando um apartamento. Se o imóvel estiver locado, tem de examinar quem é o locatário. É preciso estar atento à localização do imóvel, ao acesso, à infra-estrutura do prédio. O cliente vai comprar um papel, mas tem de ver o espaço físico do empreendimento.

## O ASSOCIADO É NOSSO PRINCIPAL PARCEIRO!

REGISTRE E CONSULTE O SCPC-E.

Dirigido a empresas e instituições financeiras, o serviço informa, em tempo real e com baixo custo, dados sobre a razão social, consultas anteriores, registros de débitos informados pelos usuários, títulos protestados, empresas com atuação duvidosa, além de confirmar endereço e CNPJ da empresa consultada.

CENTRAL DE TELEMARKEETING 3244-3030

