



À experiência do Coelho

PRESTE ATENÇÃO NAS MULHERES

por Eduardo Coelho

Enquanto um corretor novo não fizer sua primeira venda ele fica suscetível de desistir da profissão. Atento a esse particular, certa vez, a pedido de um corretor de minha equipe - que ainda não havia realizado sua primeira venda - dispus-me a acompanhá-lo no atendimento a um cliente. Pedi, então, que o corretor contasse tudo sobre o cliente, sua família e o tipo de imóvel desejado. Segundo ele, o cliente queria uma casa térrea no bairro do Butantã e que não fosse financiado pelo BNH (Banco Nacional da Habitação). Naquela época, o BNH estava iniciando e as pessoas, não acostumadas à correção monetária, tinham muita cautela.

Perguntei o motivo da preferência por uma casa no Butantã e a resposta foi que o cliente, o Sr. Arthur, queria ficar perto da mãe dele. Estranhei muito e perguntei se não seria perto da casa da mãe dela. "Não! É perto da mãe dele", confirmou o corretor. Após separarmos as fichas, fomos atendê-los - um jovem casal de gaúchos muito comunicativo e com filhos entre 10 e 15 anos.

No primeiro imóvel, o casal achou o living muito pequeno. Assim sendo, disse-lhes que iríamos ver outra casa, na mesma região, que possuía um living maior, porém comentei: "Pena que a casa que visitei ontem à tarde seja no Jardim Aeroporto, pois tem um living de mais ou menos 8m por 4,5m". No segundo, o que não agradou foi o quintal. Sorri e comentei que a casa do Jardim Aeroporto tinha um quintal de 5,5m por 20m. Na próxima casa os quartos foram considerados pequenos. Sorri sem dizer nada, então a senhora

indagou se a tal casa também tinha dormitórios grandes. Respondi-lhe que não só eram grandes como possuíam armários embutidos em cerejeira e gaveteiros. "Mas não adianta nada, pois além de não ser no Butantã, trata-se de um sobrado", completei.

Vimos mais duas casas e encerramos as visitas informando-lhes que havíamos entendido o que queriam, mostrei-lhes o fichário com mais de 8 mil imóveis e prontifiquei-me a selecionar algumas. Porém, a cliente disse: "Sr. Coelho, fiquei curiosa e gostaria de conhecer a tal casa". Informei-lhe que o proprietário somente a venderia pelo BNH. "É só para matar a curiosidade", disse. O marido, até aquele momento jovial e comunicativo, fechou a cara e disse que não iria. No dia seguinte o corretor foi levá-la e ao retornar estava assustado e feliz e me informou que a cliente havia adorado a casa e queria mostrar ao marido. Dessa vez acompanhei a visita.

O marido continuava calado e de cenho franzido. Instruí o corretor a ficar calado, pois se alguém tinha chance de fazer aquela venda seria a esposa. Ela entrou e começou a mostrar a casa com grande entusiasmo. Na parte superior ressaltou os detalhes das janelas, inclusive os caixilhos de alumínio. Então abri a boca pela primeira vez dizendo que os caixilhos não eram de alumínio, mas sim de ferro. A esposa do Sr. Arthur afirmou que a informação havia sido dada pelo corretor de plantão. Pedi desculpas e expliquei que eles haviam sido pintados com tinta de alumínio, o que talvez tivesse induzido ao erro. Quando a esposa ia sair do quarto o cliente manifestou-se pela primeira vez, dizendo que havia gostado de mim. Indaguei-lhe o motivo e ele disse: "O senhor falou

que o caixilho é de ferro, mas poderia ter se omitido. Por isso, gostaria que o senhor me dissesse se não é um mau negócio comprar uma casa pelo BNH".

Como ele queria comprar uma casa de aproximadamente Cr\$ 90 milhões (em torno de R\$ 100 mil), expliquei-lhe que se dispusesse de cerca de Cr\$ 40 milhões para dar de entrada e não tivesse uma aplicação melhor para o seu dinheiro, realmente valla a pena comprar a prazo e sem correção monetária. Porém, se ele tivesse outras opções para aplicar o dinheiro, seria melhor comprar pelo BNH e pagar Cr\$ 76 milhões, pois por ser uma venda à vista o proprietário estava pedindo um preço menor.

O Sr. Arthur então retrucou que um amigo lhe havia dito que ao adquirir um imóvel pelo BNH ele acabaria pagando, no final, o dobro do valor por causa da correção monetária. Em resposta lhe disse: "Senhor Arthur, conheço meu negócio e tenho certeza de que não custará o dobro". Espantado, perguntou-me quanto então custaria. "O triplo, mais ou menos", respondi. "Credo!" - disse o cliente - "e o senhor ainda acha que pode ser um bom negócio?" Apresentei meus argumentos questionando-o se o valor do aluguel pago por ele nos últimos dez anos não seria suficiente para pagar o preço do imóvel naquela época. O senhor Arthur respondeu-me que só o que ele pagou no último ano era muito mais do que a casa custava há dez anos. Então, o cliente que queria uma **casa térrea no Butantã, que não fosse pelo BNH**, acabou comprando um **sobrado no Aeroporto, pelo BNH**.