

FIABCI BRASIL INFORMA

São Paulo, 14 de outubro de 2003

Um dos palestrantes da última reunião empresarial da Fiabci/Brasil, Eduardo Coelho Pinto de Almeida falou sobre os segredos do sucesso na venda de imóveis. Ele é o autor do livro "O sucesso em vendas - A Experiência do Coelho - Nada de Teoria, tudo na Prática", lançado em noite de autógrafa que reuniu mais de mil pessoas no Memorial da América Latina, em setembro. Veja a seguir, em texto de sua autoria, como ele acha que pode ser alcançado o sucesso na venda de um imóvel.

"O sucesso ocorre na venda imobiliária quando um bom produto, corretamente planejado e executado com esmero, encontra, para comercializá-lo, uma equipe bem treinada e eficiente. Em minha carreira, tenho presenciado inúmeros exemplos que justificam e comprovam esta minha afirmação.

O fato de um empreendimento imobiliário ter sido totalmente vendido não significa necessariamente que teve pleno êxito. Precisamos saber se foi vendido tão rapidamente quanto seria possível e se alcançou o preço máximo que tinha potencial para atingir.

É bem verdade que uma excelente equipe de vendas não "conserta perna quebrada", ou seja, não consegue anular os



Eduardo Coelho P. Almeida

Unindo o Brasil à
modernidade imobiliária



FIABCI/BRASIL

erros de marketing, tanto quanto é verdade que um produto muito bem planejado e executado, por si só, não garante o sucesso de sua comercialização.

O incorporador e o construtor deveriam ter certeza, antes da abertura dos plantões - cada vez mais espetaculares, com maquetes enormes, quase em escala 1/1 - que seu produto vai ser trabalhado por uma equipe que o conhece profundamente e também conhece a concorrência.

Pouco valem os esforços de

na muitos defeitos, mas as janelas iam até o chão e seria possível avistar o mar. Então, era este que ele estava inclinado a comprar.

Eu disse a esse meu amigo: "Não perca um bom apartamento por esse motivo. No seu escritório, faça construir uma estante para livros distante dois metros da porta. E, além dessa estante, mande fazer um tablado, de mais ou menos 40 cm acima do piso normal. Assim, de qualquer lugar que você colocar sua mesa, poderá avistar o mar."

O sucesso na venda imobiliária

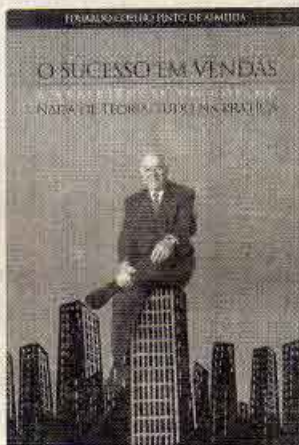
ter o melhor material aplicado e a melhor mão-de-obra, se as pessoas que irão apresentar e vender o produto não souberem disso.

O mesmíssimo produto pode ser vendido ou não, ou bem vendido, dependendo de como é apresentado. Um ex-colega uma vez me disse que um bom vendedor encarregado de vender um bife acrescenta-lhe champignon e o anuncia como "filé à Chateaubriand".

Uma vez, um amigo meu estava para comprar um apartamento - queria morar no litoral paulista - e viu dois apartamentos. Um deles muito lhe agradou, mas ele não iria comprá-lo, pois a janela do escritório não ia até o chão, mas sim tinha um parapeito a mais ou menos um metro de altura, o que o impediria de, da sua mesa de trabalho, como era seu costume, avistar o mar. Além disso, o proprietário desse apartamento preterido ou o corretor que o iria vender não culpariam ninguém pela perda da venda, uma vez que era proibido modificar a fachada do prédio e o problema não tinha solução.

Já o outro apartamento ti-

O amigo seguiu meu conselho e comprou o apartamento. Talvez você argumente que isto só funcione com poucas pessoas,



com aquelas sugestões que não entendam do mercado imobiliário. Nada disto. Isto aconteceu com o grande Clineu Rocha, um dos maiores corretores de imóveis que o Brasil já conheceu. O produto era exatamente o mesmo, o corretor não, a apresentação do produto também não."

Visite o nosso site: www.fiabci.com.br

FIABCI/BRASIL - CAPÍTULO BRASILEIRO DA FEDERAÇÃO INTERNACIONAL DAS PROFISSÕES IMOBILIÁRIAS
R. Dr. Bacelar, 1.013 - (04026-002) - São Paulo/SP - Brasil - Tel: (11) 5078-7778 - Fax: (11) 5078-6748 - Jornalista responsável: Everton Capri Freire (Mtb. 9593)