



Eduardo Coelho P. de Almeida

O encantador de clientes

Por Marcia Furlan

Adepto da ideia de que um corretor tem que ter talento, mas não prescinde de um treinamento, o consultor Eduar do Coelho Pinto de Almeida é um professor nato e tem o dom da oratória. Formado em Física pela USP, iniciou carreira em uma das mais conhecidas imobiliárias de São Paulo, a Clineu Rocha. Trabalhou depois na Lopes e na Cyrela, mas deu uma importante contribuição ao ramo ao desenvolver um método de formação de corretores que se mostrou revolucionário e eficiente em uma época em que pouco se falava em técnica de venda. Criado na década de 70, o manual pode ser aplicado ainda hoje, pois contém 'regras universais' para o comércio de imóveis.

A expertise de Coelho na área é resultado de uma aguçada percepção das oportunidades. Talvez a mais importante de sua vida tenha sido no final dos anos 50, quando era aluno de Física Nuclear e decidiu garantir algum dinheiro nas férias escolares como corretor de imóveis. Em dois meses, percebeu que o campeão de vendas daquela imobiliária, "que não tinha nem o ginásio", ganhava no ano o dobro do professor catedrático de seu curso. "Como eu não tinha a veleidade de chegar à posição de meu professor - se chegasse, seria dali a 20 anos - e considerando que, mesmo medíocre, como corretor eu ganharia a metade daquele campeão, decidi investir nisso", conta. Trancou a matrícula e mergulhou na profissão. Voltou e concluiu o curso cerca de 10 anos depois.

Na Clineu Rocha, Coelho ficou por 15 anos. Saiu a convite da Lopes Consultoria. "Quando perguntou meu salário e respondi, o Lopes (dono da empresa) disse simplesmente: 'Eu dobro'. Este argumento é muito convincente", diz. A sua missão era montar o departamento de imóveis e de lançamentos. Logo na chegada, propôs a formulação do manual, elaborado por profissionais especializados a partir de um trei-

namento que ele fazia, de 80 horas. A grande novidade do método era permitir que o aluno caminhasse na sua própria velocidade. Coelho ministrou este curso por 10 anos, inclusive no treinamento de profissionais na filial da imobiliária no Rio de Janeiro para a venda do primeiro empreendimento da Barra da Tijuca, erguido pela Gomes de Almeida Fernandes. "Olha como estamos falando de pioneirismo. Aquilo tudo ainda era um deserto. Eu levava os manuais impressos e slides de projeção."

Apesar do sucesso, aos 25 anos de carreira, Coelho passou pela fatídica fase de reavaliação. Lembrou-se do sonho de infância de ter um cavalo e se deparou com a ironia de sua vida: tinha um sítio com 25 dehes, mas faltava tempo para montar porque corretor não tem finais de semana. Em busca de uma vida mais sossegada, foi procurar emprego na indústria. Mas, dois anos depois, enfrentou novamente uma situação paradoxal: estava ganhando tão pouco que precisou vender o sítio. E decidiu voltar ao mercado.

Após uma breve passagem por uma empresa de pintura de edifícios, Coelho recebeu um convite do

então presidente da Cyrela, Elie Horn, para trabalhar na empresa. Nos 20 anos seguintes, passou por diversas áreas. Hoje sua relação com a empresa é de prestador de serviços, por meio de sua consultoria, onde é sócio com seus dois filhos. Atualmente Coelho coordena os cursos de pós-graduação em Mercado Imobiliário da FAAP.

Em sua longa trajetória profissional, não faltam histórias de negócios que pareciam impossíveis de serem fechados. Algumas foram registradas em um livro, intitulado "O Sucesso em Vendas - 42 histórias fascinantes sobre o mundo dos negócios imobiliários", lançado em 2008, no qual Coelho também dá lições a qualquer profissional que tenha que vender alguma coisa, bens ou apenas ideias. ■

"O Lopes usou um argumento que sempre deu certo comigo. Ele disse: Eu dobro!"