



# A experiência do Coelho

## O MUNDO ESTAVA ERRADO

A profissão de corretor de imóveis aparenta ser para o leigo ou principiante uma profissão que pouco exige em termos de aprendizado, uma vez que dá a impressão de que basta saber falar bem para poder exercê-la. Ledo engano. Assim como todas as outras profissões, a de corretor de imóveis exige vocação, e estudo.

No primeiro dia de trabalho fui premiado pela sorte do principiante e vendi um apartamento de três dormitórios num pequeno edifício antigo, de três andares, na Rua Melo Alves. Mas em pouco tempo as dificuldades vieram e eu percebi que a inexperiência era sempre castigada, e que eu precisava APRENDER – e rapidamente – sobre a profissão que havia abraçado, a princípio, só para preencher o tempo nas férias escolares que se iniciavam. Em meados de dezembro, uma reunião anual dos corretores da Clineu Rocha mudou esta perspectiva: premiava-se ali os melhores corretores do ano, e para vocês terem números de referência, eu ganhava, dando aulas particulares e também no ginásio do Estado, por volta de 23 mil cruzeiros (a moeda da época) e o meu professor de Física Nuclear, catedrático, período integral etc., ganhava 47 mil cruzeiros. Quando chamaram o primeiro colocado do ano, anunciaram a média mensal de 73 mil cruzeiros. Espantado, perguntei ao corretor que estava ao meu lado se aquele campeão possuía nível universitário. Ele me respondeu: "Não sei nem se tem primário completo, mas é muito trabalhador e um grande corretor".

Naquele momento, pensei: o mundo está errado, mas como só tenho 22 anos e não tenho forças para mudá-lo, não vou ficar do lado de cá. Na Física, se eu tiver a velocidade de pensar em chegar a ser catedrático, como o meu ídolo, terei ganhar 47 mil por mês, no máximo. Aqui, se eu for apenas mediocre, tenho chances de ganhar o mesmo e, se for bom, posso chegar aos 73 mil

Decidido a ser corretor de imóveis, recebi as maiores "brincas" possíveis. Primeiro, de meu pobre pai, que sonhava ver-me formado, como ele e minha mãe; em seguida, de meus amigos professores, meus orientadores na bolsa de estudos do Conselho Nacional de Pesquisas Físicas. Um deles, indignado, me disse: "Mercenário, que é que você irá produzir? Nada. Você vai ser um parasita da sociedade." E, aos 22 anos de idade, cheio de ideais, quem quer ser "parasita da sociedade"? Mas Deus nos ampara nestas ocasiões. Chegando ao escritório naquela mesma tarde, assisti a uma reunião onde um dos melhores corretores que conheci em minha vida, o Nelson Frateschi, fez uma palestra na qual contou a seguinte história:

*Numa aldeia havia uma única fonte que ficava na praça central. Um agricultor que havia perdido tudo o que tinha após um ano de insucessos, estava sentado na praça, realizando a extensão de seu infortúnio. Ao mesmo tempo, observava que ao longo da tarde todos os habitantes da aldeia iam à fonte, com vasilhas, para levar água para suas casas. O lavrador teve então uma idéia e, no final do dia, quando as pessoas se reuniram para o bate-papo habitual no centro da praça, tratou de expô-la aos presentes. "Hoje, vi todos vocês buscando água", disse ele. "Vi o ferreiro e pensei, com tanto serviço na oficina, ele está aqui. Vi o comerciante e pensei em quanta gente estaria esperando por ele no armazém. Fiquei preocupado quando vi o médico. E se alguém estivesse precisando de um socorro urgente justamente naquela hora?"*

*Vocês sabem do meu infortúnio, perdi tudo que tinha, só restaram minha carroça e meu burrico. Mas com eles eu estou melhor preparado do que qualquer um de vocês para transportar água para suas casas. Por uma pequena paga, menor do que o equivalente ao que deixarão de produzir, eu abasteço as suas casas." Assim foi feito, e o lavrador, agora aguadeiro, sentia-se muito feliz e dizia: "Quando eu levo água para a casa do ferreiro eu me sinto tão importante quanto ele, como quando levo água para a casa do comerciante. Mas, importante mesmo eu me sinto quando levo água para a casa do doutor. É*

*como se eu estivesse ajudando-o a salvar pessoas"*

E o Nelson concluiu: Sou como aquele lavrador. Ajudo as pessoas a encontrar suas casas. Conheço o ramo imobiliário melhor do que qualquer cliente meu e, com isso, poupo a eles o tempo da procura. Assim, os médicos, advogados e clientes de todas as outras profissões que atendo ganham tempo e qualidade na compra graças ao meu serviço. Eu sou muito útil à sociedade.

Ouvir aquilo foi minha tábua de salvação. Resolvi permanecer na profissão e me preparar o melhor possível para exercê-la. Mais tarde, aprendi o valor da prestação de serviço. E, mais tarde ainda, ouvi o ministro Shigueaki Ueki dizer que "produzir não é difícil, difícil é vender".

Eu já contei esta história centenas de vezes nos cursos de treinamento de corretores que tenho ministrado, mas acho que acabei cometendo um crime de omissão e de ingratidão, pois não me recordo de ter agradecido pessoalmente ao meu amigo Nelson Frateschi o bem que me fez. Agora eu o faço em público, por escrito, tentando remediar o erro da demora. Muito obrigado, Nelson, porque fui e sou muito feliz como corretor de imóveis.

Nascido em Capinas, no ano de 1936, Eduardo Coelho Pinto de Almeida, formado em Física pela USP, ingressou no setor de Corretagem quando ainda era estudante. Em 1958, começou a trabalhar na Clineu Rocha, onde permaneceu por 15 anos. Foi também diretor comercial da Lopes Consultoria de Imóveis e da Cyrela Empreendimentos Imobiliários Ltda. A seguir, ainda na Cyrela, por seis anos, respondeu pelo Departamento de Shoppings. Atualmente é diretor de vendas das grandes lojas corporativas.