



A experiência do Coelho

por Eduardo Coelho

A apresentação do corretor de imóveis *

A corretagem de imóveis é uma coisa séria, normalmente envolvendo um valor bastante significativo para o comprador e para o vendedor.

O corretor deve procurar se apresentar como um comerciante, de acordo com o produto que está vendendo. Se vende loteamentos, no trabalho de campo, provavelmente poderá estar usando uma roupa esporte, com ou sem paletó, de acordo com a temperatura.

Se vende casas ou apartamentos na cidade, seja em plantões, ou imóveis de terceiros (avulsos), deve, de preferência, estar de gravata — pelo menos na cidade de São Paulo, onde eu sempre exerci minha profissão. Estando em outras cidades, deve seguir a praxe, mas procurando sempre estar num padrão discreto dentro da classe, sem roupas espartifatosas evitando cores berrantes. Afinal ele é um Corretor de Imóveis e não um cantor Punk.

Lembre-se: só haverá uma oportunidade de causar uma boa "primeira impressão".

A primeira vez que o cliente o vê, ele conscientemente, ou não, começa a formar um juízo sobre sua pessoa e se este juízo for favorável você terá mais facilidade de vir a fechar um negócio.

Uma vez o meu grande mestre, "Clineu Rocha" estava num porto comprando suprimentos para algum tempo que iria passar no mar, com seu barco. Ele carregava uma cesta onde levava, por cima de todas as compras, muitas bananas,

que escondiam o restante. Quando ia se dirigindo para o barco um amigo lhe apontou uma pessoa e disse: "aquele é fulano, de tal, de quem lhe falei, e que possui um barco maior que o seu, e que talvez seja o que você está procurando". O Sr. Clineu aproximou-se por trás e pediu sua atenção: "— Por favor, senhor". A pessoa se virou, viu aquele homem de short e uma cesta cheia de bananas e disse: "Obrigado, não quero nada", ao que o Sr. Clineu, percebendo a situação, respondeu-lhe: "Não quero vender-lhe bananas, quero comprar o seu barco".

As pessoas fazem um juízo a nosso respeito, de acordo com o que aparentamos ser, de acordo com a maneira que estamos vestidos, de acordo com o corte do nosso cabelo ou o estado de nossa barba. Por isso, devemos aparentar um corretor de imóveis, espelhando-nos em corretores de sucesso.

Pequenos detalhes sempre serão importantes: como unhas limpas e bem aparadas, sapatos engraxados, colarinhos limpos e bem assentados, gravatas discretas e cabelo de comerciante.

Sobre apresentação da mulher corretora tenho um conceito geral, que é: Nunca se apresente perante a esposa do cliente, como uma possível ameaça.

Pedi para minha esposa detalhar isto e ela deu como itens não recomendados: sandálias de tirinhas subindo pelas pernas, roupa decotada, muito justa ou mini saias.

Um ponto importante refere-se a PER-

FUMES. Como a apreciação de fragrâncias é uma coisa pessoal, o perfume de nossa preferência pode ser desagradável para outras pessoas. Perfume em excesso é de mau gosto sempre.

Existem pessoas alérgicas a perfumes e, em virtude disso, penso ser melhor que um corretor deixe para se perfumar na hora que não estiver trabalhando.

Conheci um caso absurdo de uma conhecida minha que deixou de frequentar o consultório de um famoso médico alergologista, porque seu consultório era perfumado.

Por falar em perfume, lembrei-me do terrível cheiro do cigarro. Se você é fumante, procure fumar fora de seu carro para que ele não fique impregnado do cheiro do cigarro.

O livro de Frank Betgger, "Do fracasso ao sucesso em vendas", tem um interessante capítulo sobre a apresentação. ■

** Este artigo, assim como os anteriores publicados por esta revista, farão parte do livro que Eduardo Coelho está escrevendo sobre "Técnica de vendas imobiliárias", juntamente com a maior parte inédita.*

Eduardo Coelho Pinto de Almeida é diretor de vendas das grandes lajes, da Brazil Realty, e está no setor de corretagem desde 1958. Nascido em Campinas, no ano de 1936, iniciou sua carreira na Clineu Rocha, onde permaneceu por 15 anos. Foi, também, diretor comercial da Lopes Consultoria de Imóveis e da Cyrela Empreendimentos Imobiliários.