

A experiência do Coelho



Curiosidades da Corretagem

Conheça Eduardo Coelho Pinto de Almeida *, uma das figuras mais competentes e queridas do mercado imobiliário, profissional que já formou mais de cinco mil corretores. A partir desta edição, ele estará presente nas páginas da ESSERVIEW - um orgulho para a revista; um privilégio para os leitores.

antigo me ensinou uma técnica que se mostrou muito eficiente: colocar no meio dos clientes um amigo que diria as coisas antes de qualquer um.

E assim fizemos. Por exemplo, quando chegávamos ao alto da serra ele dizia: 'que linda vista!'. E, normalmente, os clientes repetiam: 'que linda vista!'

prando um também. Foi muito importante aos 21 anos me sentir "proprietário imobiliário" e isso me ajudou ainda mais a convencer os clientes, "... pois se era tão bom que até o próprio corretor já comprou..."

O relativo êxito nesse trabalho fez com que um colega de trabalho me dissesse: "Você tem jeito para a coisa, porque é que você não tenta entrar na Clineu Rocha, lá é bom. Meu irmão trabalha lá e ganha um dinheirão".

Eu perguntei a ele o que era necessário para entrar lá, e ele me disse que bastava ter carro, mínimo de 25 anos de idade e ser casado. Eu era solteiro, não tinha carro e só tinha 22 anos.

Resolvi deixar pra lá. Em outubro de 58 me casei, comprei um carro, continuava com 22 anos, mas resolvi tentar a sorte.

No próximo número desta revista vou lhes contar como foi curiosa a entrevista na Clineu Rocha." ♦



Quando chegávamos ao Boqueirão ele dizia: 'puxa, como viemos rápido!'. E os clientes repetiam: 'como viemos rápido!'

Desse jeito consegui diminuir os palpites negativos e obtive êxito suficiente para entusiasmar-me e optar por continuar na profissão de corretor. Curioso era o nome que davam a esse amigo que falava antes dos outros: Peru, pois quando um faz GLU GLU GLU, todo o bando repete GLU GLU GLU.

De tanto me ouvir falar das vantagens de comprar um lote naquele lindo local de Mongaguá, me convenci e acabei com-

**Nascido em Campinas, no ano de 1936, Eduardo Coelho Pinto de Almeida 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, por seis anos respondeu pelo Departamento de Shoppings da Brazil Realty e, atualmente, é encarregado das grandes lojas comerciais.*

"Quando eu tinha 20 anos de idade e era estudante de física na USP, já sentia uma tendência para as vendas e, nos finais de semana, dedicava-me à corretagem de lotes na Praia Grande, precisamente em Mongaguá.

Durante a semana, entre amigos e colegas de faculdade, eu ia selecionando prováveis compradores. No sábado eu colocava entre 7 a 12 possíveis clientes em um micro ônibus, que a imobiliária me emprestava, e ia em direção ao litoral. O trajeto era longo. Não havia a Pedro Taques. Atravessava-se a Ponte Pênsil em São Vicente, chegava-se ao Boqueirão e daí para frente era no areião, pela praia. Se parasse na areia solta, não saía mais. Se parasse no riacho, afundava.

Havia caçaras de plantão, alguns com pontas de bois, que ganhavam a vida desencilhando os carros dos desavisados ou incautos que caíam numa dessas duas armadilhas da natureza. Com todos esses peralços, a viagem era demorada.

Com tantos clientes reunidos, corria-se o risco de uns influenciarem os outros e aí, ou você vendia para todos ou não vendia para ninguém. Então, um corretor mais

BODY CENTER
fitness equipments

VALORIZE SEU PROJETO

Aparelhos Residenciais e Profissionais para salas de ginástica

• Entregamos em toda Grande São Paulo. • Despachamos para todo o Brasil.

• Condições especiais de pagamento.

