

# INFORME DO MERCADO IMOBILIÁRIO

## Especialista fala sobre captação e venda de imóveis

A captação de um imóvel é atualmente um grande desafio para os profissionais do mercado imobiliário. A atividade envolve a descoberta, a procura, e a formalização da entrada de novas unidades no rol de ofertas de um corretor de imóveis ou de uma imobiliária. A opinião é do corretor de imóveis, pós-graduado em Análise de Negócio e da Informação, Gilberto Britto, e foi feita durante a abertura de palestra proferida por ocasião da Jornada de Comercialização promovida pelo Secovi/RS e pela Agademi neste mês de abril.



*Representantes do mercado imobiliário e profissionais que atuam nas áreas de comercialização e locação de imóveis participaram de Jornada desenvolvida ao longo de todo o dia.*

Inicialmente, Britto comentou sobre alguns predicados indispensáveis para fins de uma eficiente captação de um imóvel. Destacou dentre eles o conhecimento e a atualização exigida do profissional a respeito da região onde o imóvel está localizado. Distância de polos comerciais, transportes, infraestrutura, segurança, valorização, acessos e áreas de lazer são itens a serem observados.

Ainda falando sobre este tópico, o conferencista detalhou as etapas a serem seguidas na execução da atividade.

Disse ele, que, basicamente, a sequência consiste em contatar, recepcionar, caracterizar, cadastrar, renovar e, atingindo o objetivo da transação, efetivar a venda do imóvel.

Para facilitar a execução das estratégias mencionadas, Britto, citou, ao longo da preleção, uma série de técnicas bastante interessantes.

Confira algumas delas:

- Desenvolva a habilidade de ouvir
- Nunca interromper ou falar junto com o cliente.
- Se o cliente começar a falar no meio da sua fala, pare.
- Escute o que ele tem a dizer.
- Faça com que ele sinta-se ouvido.
- Não antecipe ideias, isso pode gerar conclusões precipitadas.
- Anote as ideias centrais, pois lhe ajudarão a manter um elo com o cliente.
- Mantenha a concentração na conversa.
- Pergunte; pois isso demonstra interesse pelo que o cliente está falando.
- Seja o mais direto possível.
- Responda logo a uma pergunta; sem rodeios.

E foi desta forma, de maneira didática e atrativa, que Britto conduziu sua apresentação. Ela teve, ainda, orientações sobre técnicas de vendas e, ao final, contou com expressiva aprovação por parte do público assistente.



Jornalista: Joni Ferreira Neto – RMTb 7144

