

EMPREGOS

NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES

CONSELHO POPULAR
PARA ANUNCIAR: 2734-3000

Quer vender?

Anuncie nos Classificados
do Correio PopularFácil de procurar, fácil de anunciar,
prático como você.

Empregados Procurados	1-3-4
Serviços e Cursos	4
Concursos	2

OPORTUNIDADES

Materiais de Construção	4	Negócios e Oportunidades	4	Informática	4
Som e Imagem	-	Linhas Telefônicas	-	Máquinas e Motores	4
Instrumentos Musicais	-	Equipamentos de telefonia	-	Lulões	4
Náutica, Camping e Esportes	4	Aves e Animais	4	Recados	4
Saúde	4	Serviços Profissionais	4	Orações	4
		Acompanhantes/Relax	4	Esoterismo	4
		Aulas	4	Vende-se até R\$3.000,00	4

Materiais de Acabamento	5-6
Materiais Básicos	5-6
Móveis e Decoração	-
Prestadores de Serviços	5
Produtos Diversos	-



CONJUNTURA III OPORTUNIDADE

Número de corretores sobe 46% em SP

Mercado imobiliário aquecido impulsionou o ingresso de profissionais no segmento nos últimos três anos

Sheila Vieira
DA AGENCIA ANHANGUERA
sheila@rac.com.br

O mercado de trabalho na corretagem imobiliária ganhou impulso e oferece ótimas oportunidades para quem deseja ingressar na atividade. Somente nos últimos três anos, o número de profissionais inscritos no Conselho Regional de Imóveis de São Paulo (Creci-SP) aumentou 46% e, só no ano passado, registrou mais de 100 mil inscritos na atividade.

Média salarial para assessores plenos é de R\$ 10,5 mil

Além do salto no número de novos corretores imobiliários, a evolução do mercado também impôs a necessidade de melhorar o preparo e a qualificação dos profissionais interessados nesse promissor segmento econômico.

Quase 80% dos inscritos no Creci-SP têm formação universitária em diversas áreas. Mas, algumas instituições já oferecem formação específica para os profissionais que querem atuar na área.

Atualmente, 15 universidades no Brasil oferecem o curso superior em Gestão de Negócios Imobiliários, e cerca de 15% dos corretores de imóveis no Brasil contam com a formação.

Em Campinas, por exemplo, o curso de administração da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC-Campinas) tem a opção de curso sequencial de Gestão de Negócios Imobiliários.

Profissionais de outras áreas — jornalismo, engenharia, Direito e até medicina — migraram para a corretagem imobiliária. É o caso de Fábio Mendes Morelli, de 39 anos, que após advogar durante seis anos na área do Direito Civil, segundo ele morosa e burocrática, foi atraído pela agilidade e objetividade da corretagem imobiliária, atividade que desenvolve há sete anos.

Morelli é corretor de imóveis de terceiros, um segmento do mercado que hoje lhe proporciona uma remuneração equivalente ao dobro do ganho médio que obtinha como advogado. Mas Morelli alerta os aventureiros que desejam ingressar na área que o sucesso na corretagem não é alcançado facilmente. Pelo contrário, depende de garra, dedicação e insistência.

Foram 90 dias até conseguir fechar a primeira venda, período em que teve que contar com um fundo de reserva e apoio da família. Mas a recompensa veio com o tempo e hoje Morelli é um profissional satisfeito com o que faz e não pensa em deixar a área imobiliária.

É grande a projeção da profissão de corretor no mercado de trabalho. Segundo o presidente da Rede Imobiliária Campinas-Secovi, Rodrigo Coelho, a demanda por bons profissionais é grande, tanto na área de lançamentos quanto na de terceiros (imóveis



Fotos: Carlos Sousa Ramos/AAN

Fábio Mendes Morelli, de 39 anos, que após advogar durante seis anos na área do Direito Civil, foi atraído pela agilidade e objetividade da corretagem imobiliária há sete anos



Flávio Bauer: não existe venda sem a intermediação de um corretor

prontos).

De acordo com Coelho, que atua junto a uma rede de 30 empresas associadas e 800 corretores de imóveis, o profissional da corretagem traça suas próprias metas e obtém resultados de forma diretamente proporcional ao seu desempenho. "O bom profissional é 'donô' de seu próprio negócio. A característica preponderante do corretor de imóveis é a sua autonomia e independência, ainda que trabalhe em parceria com uma empresa imobiliária", observa o presidente da Rede Imobiliária Campinas-Secovi.

Para ele, o maior desafio é se destacar em um mercado caracterizado pela grande concorrência, e, muitas ve-

zes, prejudicado por maus profissionais e o exercício ilegal da atividade. O diretor de compra e venda do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Comerciais e Residenciais de São Paulo (Secovi) em Campinas, Flávio Bauer, defende que não existe venda sem a intermediação de um corretor. "Não há canal de comercialização capaz de substituir o corretor", defende. Apesar da importância do corretor, a efetivação das operações neste segmento é lenta, sobretudo na modalidade para terceiros, e muitas vezes a primeira venda só ocorre em seis meses. Porém, não é possível definir se o novo cor-



Mauro Vanti Macedo, diretor do Grupo Home Hunters: profissão em alta

retor tem ou não tino para a área antes de um período mínimo de três meses. Qualquer decisão antes dessa experiência é considerada prematura, orienta Bauer.

Uma das razões que torna a corretagem bastante atrativa, explica o diretor do Secovi, é a exigência de muito menos preparo — basicamente quatro meses de curso para obtenção do registro na área — comparada às exigências necessárias para atividades com a mesma opção de ganho.

Outra vantagem na profissão é poder atuar como autônomo, mas se valendo da plataforma de negócios de uma empresa constituída, que oferece treinamento, escritório e

anúncio dentro de uma parceria com divisão de ganhos.

"Um bom corretor está em condições de influenciar os investimentos imobiliários", ressalta Bauer. Segundo ele, além da venda em si, o profissional precisa comparar investimentos, entender sobre financiamento, matemática financeira e programas de computação como power point e excel; e também redigir mensagens claras por e-mail.

A valorização do profissional consequentemente exige uma postura diferenciada do corretor na maneira de se vestir e de se comunicar.

Investimento na profissão
Segundo o diretor do Grupo

Home Hunters, Mauro Vanti Macedo, a média mensal de remuneração que um corretor trainee, novo na carreira, é de R\$ 3,5 mil. A empresa, que conta com uma equipe de 40 corretores — locação, terceiros e venda — oferece um plano de carreira, no qual o profissional ingressa na corretagem como trainee e após o período de experiência passa a ser assessor imobiliário com média mensal de R\$ 7,6 mil.

Em geral, conta Macedo, o primeiro negócio é fechado dentro de 90 dias, e de cada 10 iniciantes na corretagem imobiliária, cerca de 40% desistem da atividade no período de até 180 dias.

Na categoria de assessores imobiliários plenos, a média salarial é de R\$ 10,5 mil. "Já os líderes de equipe e gerentes têm renda mensal acima de R\$ 15 mil", conta Macedo.

Ele também é um exemplo de profissional que mudou de área de atuação. Formado em engenharia agrônoma, Macedo atuava em uma multinacional e, em determinadas situações, orientava os estrangeiros da empresa convocados para trabalhar em Campinas e que precisavam se instalar na cidade.

"Percebi um nicho no mercado e resolvi investir na profissão de corretor", lembra Macedo, que atua há 16 anos na área.

Dentro dos próximos 90 dias, dando continuidade ao plano de expansão, a empresa irá dobrar o número de corretores. A previsão do diretor é de que o mercado de imóveis se mantenha aquecido pelos próximos dez anos, continuando a gerar boas oportunidades profissionais, desde que a pessoa interessada na área seja pró-ativa, empreendedora e determinada.