
OS **SEGREDOS** DOS **LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS**

PARTICIPE COM SUCESSO DOS LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS

SILVIO LIMA

OS **SEGREDOS** DOS **LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS**

Direitos Autorais

O autor permite a livre distribuição, gratuita, do presente trabalho, mantidos os devidos créditos.

www.imoveis-dicasemacetes.com.br

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

O Dia “D” do Lançamento – Um Grande Circo Armado	3
--	---

Dica 1

Acredite no seu Corretor	5
--------------------------------	---

Dica 2

Esteja preparado para sacrifícios	6
---	---

Dica 3

O Cliente não é Rei	6
---------------------------	---

Dica 4

Tenha em Mente Unidades Alternativas	7
--	---

Dica 5

Leia a Minuta do Contrato com Antecedência	7
--	---

Dica 6

Cheque Antecipadamente sua Situação Cadastral	8
---	---

Conclusão	9
-----------------	---

Sobre o autor	10
---------------------	----

INTRODUÇÃO

O dia "D" - O Circo Está Montado

Quando você chega ao estande de vendas no dia do lançamento, todo o ambiente está montado para impressioná-lo.

O acolhimento na recepção, com belas e educadas recepcionistas, tapete vermelho estendido e todo um cortejo de gerentes e corretores solícitos, fazem parte do gran finale de uma grande ópera que começou há 6, 12 ou mais meses.

Do projeto à escritura, um longo caminho, cheio de percalços e desafios, foi trilhado e vencido por um exército de pessoas, com as mais variadas habilitações como arquitetos, engenheiros, o pessoal do marketing, do comercial, paisagistas, decoradores, imobiliárias, corretores e tantos outros, escalados pelo incorporador para fazer desse momento um momento único, mágico, VENDEDOR.

Sim, um momento VENDEDOR pois, afinal, todo aquele esforço tem que ser recompensado, e a maior recompensa é constatar a aceitação do produto oferecido, o reconhecimento do cliente, demonstrado na assinatura do contrato de compra.

Escolha do seu imóvel – Frustração

Nem sempre você conseguirá comprar a unidade de sua preferência. Naquela coluna, naquele andar, com aquela vista preferida por você, normalmente, há uma grande disputa entre os interessados, e você perdeu. Não que o negócio efetivamente realizado, ao adquirir uma outra unidade, não tenha valido a pena, mas.... poderia ter sido melhor.

Pois bem. Será que eu poderia ter conseguido exatamente o imóvel que atendesse meu real desejo? Onde foi que eu errei? O Corretor bem que me avisara que haveria disputa pelas melhores unidades. Não dei atenção. Fiz do meu jeito e não deu certo.

Essas indagações e dúvidas podem surgir durante o evento, ou após o

desfecho do processo.

Você não está só

O que aconteceu com você é o que acontece com a maioria dos compradores de imóveis em lançamento. O problema não está em você. Aliás, não há nenhum problema. O fato é que eventos de lançamentos imobiliários tem essa característica de velocidade acima da normal. Os eventos são programados para terem essa atmosfera de urgência.

Faltou Informação

Talvez você esteja se perguntando: - “O que eu poderia ter feito para sair plenamente satisfeito daquele evento?”

Informação, foi o que lhe faltou. Nos tópicos adiante pretendo transmitir algum conhecimento de muito valor para a aplicação nesses eventos de lançamentos, fruto de experiência por mim adquirida como Corretor de Imóveis, tendo participado de dezenas de eventos de lançamento de empreendimentos.

As dicas seguintes, sob a forma de sugestões, constituem-se num pequeno guia para você se sair bem nos lançamentos imobiliários daqui por diante.

DICA 1: Acredite no seu corretor

Dica 1: acredite no seu Corretor - ele sabe o que está por trás de toda aquela movimentação no estande. Ele sofreu as pressões para buscar clientes, preencher fichas de intenções de compra. Gastou saliva e muita sola de sapato até conseguir um número razoável de interessados. Se não confiar nele, vai achar que o único interesse dele é botar a comissão no bolso. Se pressentir isso do Corretor que o atender, tente fazê-lo compreender que não se sente bem com o atendimento dele, ou abandone-o, simplesmente.

Procure sempre um profissional com quem sinta mais afinidade, e, mais uma vez, digo: acredite nele.

Quando lhe disser que a demanda é alta e que você deve se posicionar: acredite.

Quando disser que tem que madrugar no estande, no dia do lançamento, para ter chance de adquirir exatamente a cobertura que você adorou: acredite.

Se pedir que assine a ficha de reserva condicional, que anexe um cheque rabiscado, sem valor de troca, com o fim único de comprovar a sua reserva de intenção: acredite e assine.

Acreditar no Corretor de lançamento é o caminho mais curto para você conseguir a melhor unidade para você. Porque ele sabe que todo aquele aparato faz parte da abertura da "panela de pressão", que é a tática dos incorporadores, aliados às imobiliárias, para testar a demanda pelo empreendimento (também chamado produto) junto ao mercado.

Há uma grande pressão sobre os Corretores para conseguir as reservas de intenções. Somente após conhecida a demanda é que o incorporador irá estabelecer o preço final do produto. Até então, trabalha-se com a previsão do valor do metro quadrado, que poderá ser maior ou menor, no lançamento, sempre em função do resultado daquele enorme trabalho das equipes de vendas.

O ato simbólico de destampar a panela, é o próprio lançamento, no

estande, para onde foram feitos os maiores esforços com o fim de encaminhamento dos interessados, num mesmo horário, num mesmo local. Pressão, pressão e mais pressão.

DICA 2: Esteja preparado e receptivo a atender a uma chamada para assinatura a qualquer dia e a qualquer hora.

Sim, pois é costume testar-se o verdadeiro apetite dos clientes antecipando-se, seletivamente, o início das vendas. Isso pode ocorrer num final de semana, num feriado, à noite. Usualmente essa prerrogativa é conferida aos clientes investidores, que costumam comprar duas ou mais unidades. Se você é um firme comprador, mesmo que de uma única unidade para seu uso próprio, insista com o corretor para participar desse pré-lançamento. Uma pressãozinha costuma funcionar. Mais uma razão para confiar no Corretor.

DICA 3: (informação) - no lançamento imobiliário o cliente não é o "rei"

pelo menos para o incorporador, como aconselham os gurus de vendas serem tratados todos os clientes.

O Incorporador quer garantir a venda. Se você for indeciso, fizer muitas exigências, perde para o mais rápido e menos exigente. O ditado que vigora é "venda é velocidade". Bobeou, dançou. Sem pena nem dó. **E quanto a esse aspecto, vale mais uma vez o conselho: acredite no seu Corretor.** Pouco ou nada poderá ele fazer se você não atender aos chamados, mesmo fora de hora, se não tomar decisões rápidas, se não mantiver acesa a negociação. Ele não poderá ajudá-lo, por mais que queira. Sim, ele conhece o mecanismo da venda e gostaria de defender a sua reserva, pois também ele tem interesses pessoais em jogo, afinal, trabalhou muito para levar o cliente ao estande.

O incorporador quer vender e sabe que se não for pra você, será para outro, o que para ele não faz diferença.

No lançamento todos se igualam. Os grandes investidores, por vezes, já garantiram suas unidades. Para isso, submeteram-se às regras. Foram de madrugada assinar escrituras no escritório das imobiliárias.

Eu, como gerente de vendas, participei dessa loucura que é o lançamento. Lembro-me de um lançamento em que um Juiz do Trabalho sujeitou-se, com a maior naturalidade, a comparecer à imobiliária por volta de meia noite para garantir a compra de sua sala comercial. Era o único horário reservado para ele no pré-lançamento. Era pegar ou largar. Ele pegou!

DICA 4: Tenha em mente unidades alternativas

Esteja preparado para escolher outra unidade que não aquela de sua preferência (se isso lhe interessar, obviamente).

Visite o estande, veja o decorado. Instrua-se sobre a incidência do sol (no verão e no inverno). Frente ou fundos? Andar alto, médio ou baixo? Cuidado com o apartamento sobre o salão de festas (tem gente que não se importa, de verdade). Verifique a posição em relação à piscina, à churrasqueira e ao playground, e também em relação à entrada da garagem e ao trânsito no local.

Anote as unidades de sua preferência, aproveitando as informações passadas pelo seu Corretor por ocasião da visita ao decorado e as que você mesmo observou. Na hora H, se necessário, isso facilitará o remanejamento de sua unidade, pois o processo é muito dinâmico no estande de venda. Muitos interessados escolhendo ao mesmo tempo. Quem estiver mais preparado sairá na frente.

DICA 5: Peça a minuta do contrato antecipadamente para ler em casa.

Insista com o Corretor para que ele lhe envie a minuta do contrato (escritura), de preferência com o memorial descritivo do empreendimento, via email ou impresso, para que você leia atentamente e anote as discordâncias para serem discutidas e solucionadas com antecedência. No dia do lançamento será difícil concentrar-se para uma leitura atenta desse importante documento.

DICA 6: Cheque com antecedência sua situação cadastral (SPC, SERASA)

Algumas anotações nos órgãos de proteção ao crédito poderão ser impeditivas à assinatura do contrato. Portanto, melhor verificar com antecedência e evitar dissabores. Este é um item crítico e pode ser impeditivo à continuidade do processo de aquisição.

CONCLUSÃO

Por trás de todo aquele aparato festivo no estande, no dia do evento, os lançamentos imobiliários tem, por assim dizer, uma única intenção: motivar o cliente a comprar. A atmosfera criada é a de escassez de um produto tão bom que você não pode se imaginar sem ele.

Imóveis em lançamento, por outro lado, representam uma possibilidade de lucro mais à frente, por isso vale o esforço para investir no empreendimento.

De modo geral, clientes veem com reserva as investidas dos corretores de imóveis por ocasião de lançamentos imobiliários. As ações por eles executadas, às vezes, são mesmo agressivas. No entanto, nas dicas apresentadas, foi enfatizada a necessidade de se encurtar a distância entre o profissional e o cliente, em busca da confiança mútua, que possibilitará o alcance dos seus objetivos individuais, sem prejuízo às partes.

Se eu tivesse que exprimir em uma só palavra a relação que deve existir entre o cliente e seu Corretor, essa palavra seria: **CONFIANÇA**.

SOBRE O AUTOR

Sílvio Lima - é Corretor de Imóveis há sete anos, tendo trabalhado em diversas empresas imobiliárias de grande porte e influentes no mercado imobiliário no Rio de Janeiro.

Atualmente edita o Blog - Imóveis - Dicas e Macetes da Compra e Venda