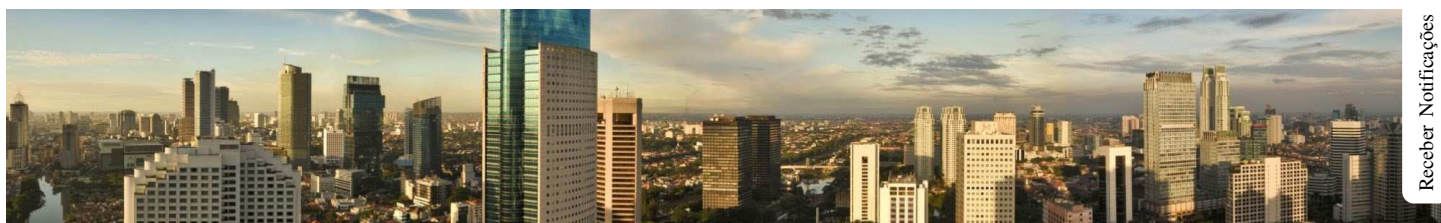


Warning: Missing argument 2 for wpdb::prepare(), called in /home/guilhermemachado/public_html/wp-content/plugins/extended-categories-widget/libs/avh-db.php on line 62 and defined in /home/guilhermemachado/public_html/wp-includes/wp-db.php on line 1247



Receber Notificações



Sim! É possível comprar um imóvel sem corretor



Tweeter

No domingo, quando estava preparando este artigo, eu publiquei na minha página no Facebook (<https://www.facebook.com/GuilhermeMachado.Palestrante>) que este era o MELHOR texto que eu já havia feito. Depois de muito revisar e degustar a escrita para enfim postar aqui no blog, não me restaram dúvidas, os parágrafos a seguir são frutos das minhas mais IMPORTANTES reflexões e por isso foram os mais difíceis de serem transcritos. É uma honra ter você aqui comigo para dividir esta história. Tenho certeza que você vai adorar ler.

Ao longo da minha carreira, aprendi algumas lições com muito sofrimento. Só de mencioná-las é possível sentir de novo aquelas terríveis dores. Certamente, se tivesse aprendido estas lições (<http://www.guilhermemachado.com/35-segredos-sobre-mim-nunca-revelados/>) no início da minha jornada, teria chegado aonde cheguei e conquistado tudo o que conquistei na metade do tempo e com menos frustrações.

Porém, como disse o sábio poeta, Archibald MacLeish, “só existe algo mais doloroso do que aprender com a experiência: não aprender com ela”. Com frequência, vejo muitas pessoas cometendo erros de maneira obstinada, ou seja, falham, mas seguem em frente.

Isto seria muito bom, uma demonstração de persistência vital para quem sonha com o sucesso, não fosse um pequeno detalhe: estas pessoas seguem em frente e carregam consigo os mesmos erros. Continuam tentando sem parar, mas fazendo as mesmas coisas, numa convicção insana de que a culpa pelos seus fracassos está no universo e não em suas atitudes.

Fale comigo agora!



E por que eu trago esta reflexão antes de começar a falar de fato do assunto deste post? O que esta história tem a ver com o título do nosso artigo? Tudo!!! Você vai descobrir nas próximas linhas. Se você é capaz de suportar uma surra de realidade, persista na leitura. Se não é capaz, te agradeço por chegar até aqui, mas pode apertar o “x” no canto esquerdo superior da sua tela e fechar esta página.

DESCUBRA DE UMA FORMA SIMPLES &
GRÁTIS DE COMO AUMENTAR SUAS VENDAS!

DESCOBRIR AGORA!

(<http://iimob.me/ebookcorretorsucesso>)

Ainda no domingo, quando estava planejando o que iria escrever no artigo de hoje, recebi uma chuva de comentários e emails de corretores perguntando sobre o meu posicionamento a respeito de uma matéria publicada no site da revista Exame cujo título era: “Site facilita venda de imóveis sem imobiliária ou corretor”. Diante da irresistível provocação, não tive dúvidas, este seria o tema do nosso post.

A matéria, que você pode ler na íntegra clicando aqui (<http://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/noticias/sites-vendem-imoveis-com-menos-etapas-e-contato-com-corretor?page=2>), falava sobre um site de vendas onde não existe a figura do corretor ou imobiliário, toda negociação é feita diretamente entre proprietários e compradores. A justificava para isto, segundo o diretor do site, que também é corretor de imóveis:

“Quando o dono de um imóvel contrata uma imobiliária, ele espera que os corretores trabalhem para divulgar e vender o seu imóvel. Mas não é o que acaba acontecendo. Muitas vezes os corretores apenas respondem às perguntas daqueles que pedem informações sobre o imóvel”. E completou: “o serviço de muitos corretores de imóveis vem deixando a desejar desde que houve o mais recente boom imobiliário, e por isso compradores e vendedores vêm se mostrando insatisfeitos com os serviços prestados”.

Este parágrafo foi como uma faca afiada rasgando o meu peito. Estava ali escancarado e reforçado, aquilo que sempre falo aqui no blog, no canal no youtube e em nossos canais de relacionamento de uma forma geral, a ERVA DANINHA do corretor de imóveis: a falta de preocupação com a capacitação e com a consolidação de relacionamentos sinceros e duradouros com os seus clientes.

Se inscreva no meu canal de vídeos no youtube (https://www.youtube.com/user/gmachadoblog?sub_confirmation=1), tem muita dica importante para você exterminar de uma vez por toda esta erva daninha (https://www.youtube.com/user/gmachadoblog?sub_confirmation=1).

Entretanto, que fique claro que não estou aqui desmerecendo a atitude empreendedora do dono do site citado na matéria, ao tentar fazer algo para transformar os seus resultados. Todavia, percebam como a justificativa utilizada por ele para explicar a criação do canal de vendas requer uma atenção duplicada.

O argumento é uma PORRADA na boca do estômago. Aborda aquilo que deveria ser obrigação do corretor de imóveis, ou seja, a satisfação das necessidades dos clientes, como algo diferencial. Perceba a que ponto chegamos.

É por causa destas constatações que disse que este foi um dos artigos mais difíceis de escrever. Sabe por quê? Porque tive que olhar para dentro de mim, fazer uma autoanálise das minhas práticas, reconhecer minhas fragilidades. O que não é fácil e por isso poucos profissionais fazem. Creio que o maior desafio do profissional da atualidade é liderar a si mesmo e isto inclui a ruptura deste muro que nos separa de nós mesmos.

Nos emails que recebi, muitos corretores me perguntaram se eu tinha medo de que a “moda da venda pela internet sem o corretor pegasse”. Medo? De forma alguma! Muito pelo contrário, este é um tipo de situação que fortalece o meu engajamento na missão de contribuir para o desenvolvimento da carreira de corretor de imóveis, sua capacitação e, sobretudo, valorização profissional. É isso ainda que me garante estar no mercado, que o mercado é meu, que vou me diferenciar e ganhar MUITO DINHEIRO enquanto corretor.

Então, que atitude ter perante a notícia do site que DESCARTA o corretor da intermediação?

A resposta: questione-se! Provoque-se!

Quantas vezes você deixou seu cliente sem retorno?

Quantas vezes você subestimou o seu cliente?

Quantas vezes o cliente deixou o imóvel à venda e você não “trabalhou” o imóvel?

Percebo que nós estamos vivendo num mundo de repetidores e não de inventores. As pessoas ficam buscando entender o que os outros estão fazendo e não o que eles não fazem, se medem pelo igual e não pelo EXTRAORDINÁRIO, o que foge do comum.

Muitos corretores de imóveis demonstram não querer mais inventar uma nova forma de surpreender os clientes. O que vejo é sempre mais do mesmo. E isso força os clientes a buscarem por novos meios para serem bem atendidos, anseios, que numa análise superficial, talvez possam ser atendidos excluindo-se o corretor do relacionamento.

Diante disso, o pensamento que domina entre muitos que “estão” corretores de imóveis e NÃO SÃO corretores na essência é que “tudo dá trabalho”.

Certa vez, quando ainda atuava como diretor de uma imobiliária, começamos a implementar um novo processo que até então não era feito por nenhuma empresa capixaba. Orientamos que nossos corretores comessem a anexar fotos nos imóveis cadastrados em nosso banco de dados. A resistência foi enorme, ouvimos muitas desculpas na tentativa de burlar o novo procedimento, argumentos do tipo: o cliente não permite tirar foto, inserir a imagem no sistema é muito complicado.

Em resumo, o pano de fundo destas desculpas era o pensamento “isso dá trabalho”. Diante das dificuldades tomamos uma medida extrema. Só seriam cadastrados novos imóveis no banco de dados se houvesse imagem, sem isso, nada feito. A partir da imposição, a medida passou a ser implementada com sucesso e as melhorias nos resultados logo foram percebidas.

E eu pergunto: Por que esperar uma coisa ser imposta para tomarmos uma atitude, por que correr o risco de passar por uma crise ao invés de buscar por mecanismos para prevê-la e já ter alternativas para vencê-la sem grandes danos para as nossas práticas? Por que resistir tanto à mudança?

A saída do comodismo ainda é uma atitude para poucos que têm coragem de ousar. E para os profissionais que “estão” corretores, que abominam a mudança, que só veem o lado negativo, os aventureiros mercenários, vou revelar um SEGREDO FERROZ: você está no mercado imobiliário, este é o mundo do trabalho. Ser corretor de imóveis dá trabalho, ser excelente dá trabalho.

O corretor QUEBRA-REGRAS é TARADO por trabalho porque ama o que faz e o trabalho para ele não é um fardo, mas uma realização plena.

Não gosta desta realidade? Então, me desculpe, durma com esta verdade SINISTRA: o mercado imobiliário não é para você!

Por isso, antes de ficar revoltado, analise a si mesmo como corretor de imóveis. Por que um cliente deve comprar você? Porque seu produto é bom? Porque você é simpático? Isso é suficiente para te levar ao pódio?

Eu, sinceramente, acredito que há muito mais “tijolos” para serem levados em conta na hora de pavimentar a estrada para o seu sucesso. Bom produto e simpatia não fazem de você um corretor QUEBRA-REGRAS, é preciso muito mais, é preciso conhecimento de mercado e de pessoas.

Tem investido em você? Qual foi a última vez que participou de um curso, palestra, reciclagem ou treinamento? Você acha que já sabe tudo e que não precisa aprender mais nada? Cuidado, você corre um sério risco de ficar para trás.

Lembre-se das palavras do poeta Archibald MacLeish que abriram este post.

Isto me fez lembrar uma história e compartilho com você.

SHARES





(<http://www.guilhermemachado.com/wp-content/uploads/2014/05/jogando-xadrez-com-avo.jpg>)

Um garoto, que jogava xadrez com o avô, reclamou:

– Ah! Essa não vovô, de novo? O senhor ganha todas!

O avô respondeu:

– O que você gostaria que eu fizesse? Que perdesse de propósito? Se eu fizesse isso, você não aprenderia nada.

E o neto retrucou:

– Não quero aprender nada mesmo, só quero ganhar o jogo.

Moral da história: Querer vencer não é suficiente! É preciso passar por um processo de aprimoramento. O corretor QUEBRA-REGRAS é um conselheiro do seu cliente, não é um mero vendedor, ao contrário, ele orienta e gerencia o cliente. E essa relação não se constrói do dia para a noite!

Diante de tudo isso e antes do fim deste artigo, preciso retomar o título de hoje. **NÃO, DEFINITIVAMENTE NÃO!** Não se pode vender um imóvel sem a intermediação do corretor. Isso é ilegal!

Você também fica revoltado quando tentam “vender” para o mercado que o corretor de imóvel é **DISPENSÁVEL**? O que você faz com a sua revolta?

Enquanto os aventureiros ficam **PARALISADOS** na revolta, os corretores **QUEBRA-REGRAS** inovam, educam o seu cliente, dão a eles as melhores ferramentas para ter uma experiência inesquecível com o mercado imobiliário, entregando aquilo que o cliente deseja.

Não acredita nisso? Não tem problema, continue batendo a cabeça, quem sabe lá na frente a gente se vê no pódio!

#sqn

This content is published under the Attribution-Noncommercial-No Derivative Works 3.0 Unported (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>) license.

Comments

0 comments

0 Comments

Sort by

Add a comment..

[Facebook Comments Plugin](#)

0

SOBRE O AUTOR



Guilherme Machado

Corretor de Imóveis, Palestrante, Coach, Mestrando em Neuromarketing pela FCU - Florida Christian University/EUA. Especialista em vendas, liderança e negociação com certificação pela University of Michigan/EUA. Com mais de 18 anos de vendas, já transformou mais de 1,5 milhões de profissionais no Brasil com seus cursos, vídeos e palestras.

E-mail (mailto:guilherme@guilhermemachado.com) Twitter (http://twitter.com/quebreasregas_) Facebook (https://www.facebook.com/GuilhermeMachado.Palestrante)

Receber Notificações

Quem leu esse texto também se interessou por:



Qual a importância de se conhecer um contrato em uma compra e venda? (https://guilhermemachado.com/importancia-de-conhecer-contrato-de-compra-e-venda/)



Mercado imobiliário: a sorte do corretor iniciante (https://guilhermemachado.com/mercado-imobiliario-sorte-do-corretor-iniciante/)



Corretor de imóveis: 4 histórias que irão transformar você e sua equipe (https://guilhermemachado.com/corretor-imoveis-4-historias-que-irao-transformar-voce-e-equipe/)



O novo corretor de imóveis nasce agora! (https://guilhermemachado.com/o-novo-corretor-de-imoveis-nasce-agora/)

Deixe seu comentário!

0 Comments

Sort by **Oldest**



Add a comment...

Facebook Comments Plugin

CORRETOR INICIANTE VEJA EM PRIMEIRA MÃO COMO FAZER SUA PRIMEIRA VENDA NO MERCADO IMOBILIÁRIO.

Nome

Email OK

REDES SOCIAIS

/GuilhermeMachadoOficial (https://www.facebook.com/guilhermemachadooficial)

/guilhermemachadoquebreasregas (https://www.youtube.com/guilhermemachadoquebreasregas)

/quebreasregas (https://www.linkedin.com/in/quebreasregas/)

/guilhermemachadooficial (https://www.instagram.com/guilhermemachadooficial/)

/gmachadoqr (https://twitter.com/gmachadoqr)