



Exclusividade

EXCLUSIVIDADE



Realizando sonhos com segurança e credibilidade!

www.valconsultor.com.br

Prezado(a) Senhor(a) Proprietário(a),

Trataremos um assunto muito importante para o imóvel que você colocará a venda em nosso escritório.

"Eu não dei exclusividade para ninguém. Quem vender leva a comissão." Essa é uma frase bastante ouvida pelos corretores de imóveis, principalmente em cidades litorâneas. Cadastrando seu imóvel em várias imobiliárias, alguns proprietários acreditam que terão um melhor resultado na comercialização. Porém, vamos elencar alguns fatores que comprovam que isso não se justifica.

Dentre os imóveis disponíveis para venda, uma fatia razoável se encontra com vários corretores, todos sem exclusividade. Tendo em vista que a Resolução-Cofeci nº 458/95, em seu Artigo 1º, determina que

*"Somente poderá anunciar publicamente o Corretor de Imóveis, pessoa física ou jurídica, que tiver, **com exclusividade**, contrato de intermediação imobiliária"*

os corretores se vêem impedidos a realizar qualquer trabalho de divulgação, como, por exemplo, placas, jornais, internet, e-mail marketing, etc. Eis, então, o primeiro fator prejudicial, neste caso, tanto ao proprietário que não explora nenhum tipo de mídia, quanto aos possíveis compradores que só terão acesso ao imóvel caso algum corretor lhe ofereça.

Outro fato relevante, é que os pretendentes, ao buscar imóveis para compra, visitam mais do que uma imobiliária. Como algumas vezes o mesmo imóvel encontra-se cadastrado para venda em várias imobiliárias, conseqüentemente mais de um corretor apresenta o mesmo imóvel ao mesmo cliente. O que acontece então? É comum todos os corretores ligarem em um curto período de tempo para o proprietário, comunicando que estão atendendo um cliente que está interessado no imóvel, o que faz com que o vendedor acredite que existem pessoas diversas interessadas no seu imóvel. O resultado é que ao invés do corretor conseguir melhorar o preço do imóvel para o comprador, muitas vezes o proprietário acaba mantendo o valor pedido ou até mesmo aumentando-o, não se efetivando nenhum negócio. Dessa forma, saem prejudicados o vendedor, o comprador e até mesmo o próprio corretor de imóveis.

Em vista disso, o melhor que o proprietário tem a fazer é analisar o que cada imobiliária tem a oferecer, principalmente as formas de divulgação que dispõe, optar por uma e lhe confiar seu imóvel para venda, mesmo que por um período pré-determinado. Com isso terá a segurança de que seu imóvel será trabalhado irrestritamente.

A IMPORTANCIA DA EXCLUSIVIDADE NO MERCADO IMOBILIÁRIO

O Contrato de Exclusividade garante ao proprietário do imóvel maior segurança, organização e celeridade na comercialização ou locação.

Na prática, o dono do imóvel elege uma empresa de sua confiança concedendo-lhe a exclusividade da venda ou locação por um determinado período. São inúmeras as vantagens decorrentes do contrato de exclusividade.

A exclusividade garante ao proprietário maior tranquilidade, uma vez que somente a empresa responsável por aquele imóvel fará a interface dos interessados com o proprietário. Todas as tratativas, propostas e visitas ao imóvel ficarão sob a responsabilidade da empresa detentora da exclusividade, o mesmo não ocorrendo com imóveis sem contrato de exclusividade, gerando situações estressantes tanto para o comprador, que poderá se deparar com o mesmo imóvel apresentado por vários corretores, como para o vendedor que não terá controle de quem estará entrando em sua residência.

O imóvel exclusivo é valorizado perante o mercado. O mesmo não acontece quando se oferece um imóvel sem exclusividade. Não é raro nos depararmos com imóveis repletos de faixas de inúmeras imobiliárias, dando a impressão de que está "enclachado".

Outra questão fundamental para o êxito na comercialização de um imóvel é a correta avaliação. A falta de exclusividade favorece avaliações equivocadas, muitas vezes acima do preço de mercado, dificultando e retardando a venda.

A falta de exclusividade poderá acarretar outros inconvenientes, como por exemplo, a cobrança da comissão, em face do vendedor, por duas ou mais empresas que porventura apresentaram o mesmo comprador em épocas diferentes. Enfim, são inúmeras as vantagens do contrato de exclusividade, que se tornou uma realidade inexorável do mercado imobiliário, proporcionando inegáveis vantagens aos clientes.

Quando você decide vender seu imóvel, a primeira atitude é fazer uma avaliação, certo? Pois bem, se você pensa que o próximo passo é simplesmente colocar a venda, está enganado. Um excelente costume é a assinatura de um contrato de exclusividade com apenas uma imobiliária.

Há proprietários que acabam confusos sobre qual empresa escolher para trabalhar a venda. Isso faz com que optem por não dar a exclusividade a nenhuma, deixando o imóvel "livre" para qualquer uma vender. Isso é um erro. Veja os motivos:

1 - DISPARIDADE DE INFORMAÇÕES: com a abertura da venda do imóvel para mais de uma empresa, ele estará anunciado rapidamente e em diversos meios de comunicação. Até aí tudo bem, não fosse a disparidade de informações. Muitas empresas trabalhando um mesmo imóvel causa comunicação deficiente, com alterações de valores, metragens incorretas, informações imprecisas, etc .

2 - FALTA DE CREDIBILIDADE: os erros de informações tiram a credibilidade do imóvel. Coloque-se no lugar de um comprador. Se você encontra um mesmo imóvel anunciado em, por exemplo, 5 imobiliárias distintas, cada uma trabalhando um valor, qual a mensagem que este imóvel passa a você? Com certeza a de que alguma coisa deve estar errada com ele. Essa falta de precisão ainda passa a idéia de "urgência na venda".

3 - SEGURANÇA: se diversas empresas estão trabalhando uma venda, o número de profissionais atuando sobre o bem é bastante alto. De que forma um proprietário pode ter controle sobre o "entra e sai" do seu imóvel desta forma? Trabalhando apenas com uma empresa, ele poderia contar com apenas um responsável, trazendo maior segurança. Há casos onde, mesmo após a venda e o local já habitado, o proprietário não tem mais controle sobre quem está vendendo o seu imóvel e não pode comunicar a venda a todos. O resultado são profissionais ainda levando interessados ao local e causando constrangimento desnecessário.

4 - FALTA DE EMPENHO: se o seu imóvel está anunciado em diversas empresas, os profissionais envolvidos neste processo não darão prioridade e nem 100% de sua energia e empenho para a negociação dele.

VANTAGENS DA EXCLUSIVIDADE – VAL IMÓVEIS

DIVULGAÇÕES DO SEU IMÓVEL

- Todos os Domingos no Jornal de Jundiaí (Modulinho) e algumas Quartas-Feiras no mesmo jornal;
- Página principal em nosso site;
- Principais classificados do Brasil;
- Exposição em nosso escritório;

VISITAS

- Agendamento prévio;
- Relatório mensal da quantidade de visitas pessoais e site;

DEDICAÇÃO

- 100% de empenho dos nossos profissionais para a realização da venda;

Portanto, a partir de hoje, reflita e pense em escolher apenas uma empresa. De quebra, você terá atendimento personalizado. Além disso, todas imobiliárias trabalham hoje de forma integrada, com parcerias e anúncios em portais que englobam várias empresas.

EXCLUSIVIDADE de PLACA ou FAIXA

- ❖ Coloque somente 01 placa de VENDE ou ALUGA no seu imóvel, pois muitas placas passa uma imagem de que o proprietário tem pressa de vender o imóvel e também acaba poluindo a fachada do imóvel.

A **VAL Imóveis** deseja boa sorte e coloca-se a disposição para quaisquer dúvidas.

Obrigado(a)!



(11) 2816-3059 / 9885-7988

Rua Dino, 275 – Ponte São João – Jundiaí/SP
CEP: 13.216-040

contato@valconsultor.com.br

Skype: val.imoveis

MSN: valdinerconsultor@hotmail.com



www.valconsultor.com.br