06/01/2015 - Como lidar com a redução no boom imobiliário?

*Por Germano Leardi Neto**

Construções de prédios a todo vapor e os imóveis, mesmo os antigos, registrando um aumento de preços constantes. Para se ter uma ideia, o mercado imobiliário brasileiro avançou 190% nos últimos quatro anos e o seu faturamento ultrapassou 90 bilhões de reais, um recorde no setor.

Ocorre que esse cenário está mudando. Se você pensar em um gráfico, parece que o mercado imobiliário no país está saindo de um crescimento vertiginoso para uma estabilização. Não tem jeito, é a lógica do mercado. Os dados de 2014 dão conta que as construtoras diminuíram o ritmo nos lançamentos. De acordo com o Sindicato da Habitação de São Paulo (Secovi-SP), até setembro, a venda de novas unidades caiu 44% em relação ao mesmo período de 2013.

Em resumo, parece que o mercado imobiliário está saindo da fase de boom para entrar em uma fase de estabilização. Vale lembrar que essa mudança não significa que o mercado vai perder dinheiro, ao contrário. São nessas horas que o bom profissional aparece. Ele se adapta e continua ganhando dinheiro como sempre ganhou.

Por conta do boom imobiliário, o mercado assistiu à entrada de profissionais de ocasião, caindo de paraquedas no mercado só para tirar uma casquinha do momento de alta. Agora, com essa paralisação, os aventureiros acabam saindo do mercado e a situação para quem é profissional melhora muito. Por isso, o corretor precisa estar sempre fazendo cursos e se qualificando cada vez mais. Em outras palavras, ainda dá para organizar a carreira, traçar metas e se dar bem no mercado imobiliário.

Além de ser uma reação natural do mercado após um crescimento fora da curva, a redução do boom imobiliário pode ser reflexo de um ano atípico. A Copa do Mundo e as incertezas do futuro da economia por conta das eleições também ajudam a explicar esse recuo nas construções. Para 2015, o mercado deve se normalizar e os preços se estabilizarem. Aos poucos, a especulação perde espaço.

As pessoas ainda precisam morar, vender e comprar, isto é, o mercado nunca para. Ainda mais quando, segundo dados do IBGE, 11,5 milhões de brasileiros vivem em condições precárias.

O ritmo menor das obras e os preços mais próximos de uma estabilização não muda isso. Os vendedores vão precisar mais do trabalho das imobiliárias para comercializar seus imóveis. Por outro lado, os compradores vão exigir mais do corretor antes de fechar um negócio. Portanto, se qualifique bastante para ganhar a confiança dos concorridos clientes.

Nesse cenário de redução do boom, uma marca conhecida e de confiança é fundamental. Apostar numa franquia imobiliária pode ser o melhor caminho. Isso porque você adquire todo o know-how de quem mais entende do assunto. Vale a pena estudar essa opção.

Germano Leardi Neto é diretor de relações institucionais da franqueadora imobiliária Paulo Roberto Leardi.

InformaMídia Comunicação