

A exclusividade de vendas oferece mais segurança ao cliente.

Um dos pilares da Rede Secovi de Imóveis, a opção pela exclusividade permite ao proprietário negociar apenas com uma imobiliária, mas dispor de diversas outras atuando na venda ou locação do seu imóvel.

O excesso de placas de alugar ou vender, na frente de um imóvel, bastante comum pela cidade, pode atrapalhar, e muito, o fechamento da negociação pretendida. Acaba passando a impressão de que a casa ou apartamento está com algum problema ou encalhado, dificultando o êxito da transação e desvalorizando a propriedade.

Ao contrário, a exclusividade, ferramenta largamente utilizada nos Estados Unidos, Canadá, países da Europa e na Argentina, aqui no Cone Sul, vem se tornando opção para potencializar negócios imobiliários.

O Secovi-SP (Sindicato da Habitação) utiliza o modelo dentro da Rede Secovi de Imóveis, sistema pelo qual as mais conceituadas e experientes imobiliárias de São Paulo atuam de forma conjunta a fim de oferecer ao cliente as melhores opções de compra, venda e locação de imóveis.

São centenas de profissionais trabalhando de forma integrada e organizada com o intuito de oferecer bom atendimento e aumentar o volume de negócios.

O pleno funcionamento do sistema e a organização do mercado são facilitados por meio da exclusividade, um dos pilares da Rede. A condição básica para acessar os serviços é o cliente oferecer seu imóvel com esta opção a uma das associadas.

Pela Rede Secovi, o proprietário entrega seu imóvel a uma imobiliária associada e, automaticamente, mais de 90 empresas, 150 lojas e cerca de 2 mil corretores cadastrados passam a trabalhar para fechar o melhor negócio. “Ele conta com o atendimento personalizado da imobiliária de sua preferência, mas vê ampliadas as chances de comercializar seu imóvel com uma velocidade muito maior, por meio da atuação integrada na Capital, Grande São Paulo e Interior”, explica Luiz Fernando Gambi, diretor geral da Rede Secovi de Imóveis. “A Rede oferece contínuo treinamento aos corretores, visando sempre ao atendimento de qualidade e à satisfação do cliente como item essencial para as empresas associadas”, informa.

Ao optar pela exclusividade, o cliente tem à disposição a análise prévia dos documentos até o fechamento do contrato, incluindo avaliação do imóvel e assessoria em todos os trâmites jurídicos necessários para realizar um negócio seguro. Ou seja, o sistema proporciona segurança pessoal, familiar, patrimonial e jurídica.

Além de criteriosa análise da documentação e avaliação do imóvel, a Rede oferece uma série de vantagens e facilidades para quem quer vender, alugar ou comprar uma residência. O cliente comprador ou locatário tem acesso a maior quantidade de informações sobre os imóveis oferecidos em diversas regiões. Já o vendedor ou locador conta com a segurança e o conforto de negociar apenas com uma imobiliária, mas ter diversas outras trabalhando seu imóvel.

“Em mercados mais evoluídos, o proprietário exige a exclusividade e o cliente comprador nem procura imóveis que não são exclusivos. E nem estamos falando só de Estados Unidos, mas de Canadá e, mais próximo de nós, a Argentina, onde o sistema funciona”, exemplifica Gambi. Por isso, orienta que, para garantir o adequado funcionamento do sistema, o cliente deve sempre checar o que foi combinado e cobrar seu efetivo cumprimento.

O diretor lembra ainda que, por meio da atuação em Rede e com exclusividade, o negócio se concretiza muito mais rápido, proporcionando ganhos efetivos para todos os envolvidos: proprietário, comprador/locador, corretor e imobiliária.