

CENTRO PAULA SOUZA
ETEC ITAQUERA II
Técnico em Transações Imobiliárias

Jefferson Luiz dos Santos
Mariana Matheus Barboza

O PERFIL DO CORRETOR DE IMÓVEIS DE ALTO PADRÃO

São Paulo
2016

Jefferson Luiz dos Santos
Mariana Matheus Barboza

O PERFIL DO CORRETOR DE IMÓVEIS DE ALTO PADRÃO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Transações Imobiliárias da Escola Técnica Itaquera II, orientado pelo Prof. Jessiel Rodrigues de Oliveira, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Transações Imobiliárias.

São Paulo
2016

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho aos colegas de sala, Professor Jessiel Rodrigues de Oliveira, a coordenação e toda equipe do Centro Paula Souza.

AGRADECIMENTOS

Ao Professor Jessiel Rodrigues de Oliveira, pela orientação, apoio e confiança, e a todos que direta ou indiretamente fizeram parte deste trabalho.

“Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que
melhor se adapta as mudanças”

CHARLES DARWIN

RESUMO

No seguimento de vendas de imóveis de alto padrão no qual representa uma pequena parcela da população, que movimenta o milionário mercado de imóveis de luxo, tem a necessidade de ser representado por profissionais gabaritados e altamente qualificados para atender este público específico e exigente. Estes corretores também conhecidos como “Private Broker” são profissionais que tem um nível alto de cultura tendo de conhecer e saber sobre diversos tipos de assuntos, como política, arte, negócios, entre outros, além de saber outros idiomas e geralmente são pessoas que fazem muitas viagens internacionais. O atendimento para estes clientes é personalizado e estes imóveis não são divulgados, é mantido tudo em sigilo. Alguns corretores mais experientes, fazem o chamado “mimo”, vão buscar seus clientes de helicóptero ou carro blindado com vidro fume para manter, sigilo, privacidade e segurança do cliente. Então surge a pergunta, quem são esses clientes? Eles são banqueiros, donos de indústrias, universidades, artistas famosos, esportistas, investidores, etc.

Palavra Chave: Alto Padrão. Luxo. Corretor.

ABSTRACT

In the high-end real estate sales follow-up on which is a small portion of the population that moves the millionaire market for luxury real estate, have the need to be represented by guideposts and highly qualified professionals to meet this specific and demanding public. These brokers also known as "Private Broker" are professionals who have a high level of culture has to meet and learn about a variety of subjects such as politics, art, business, among others, and to know other languages and are usually people who do many international travels. The service for these customers are customized and these properties are not disclosed, it is kept everything confidential. Some more experienced brokers make the so-called "treat", will seek its clients helicopter or armored car with smoke glass to maintain confidentiality, privacy and customer safety. So the question arises, who are these customers? They are bankers, industry owners, universities, famous artists, athletes, investors, etc.

Palavra Chave: High standard. Luxury. Broker

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

COFECI	Conselho Federal de Corretores Imobiliários
CPF	Cadastro Nacional de Pessoa Física
CRECI	Conselho Regional de Corretores de Imóveis
CRS	Ciclo de Relacionamento Social
DBPR	Department of Business and Professional Regulation
NAR	National Association of Realtors
EAD	Ensino a Distância
SECOVI	Sindicato da Habitação
SSN	Social Security Number
TTI	Técnico em Transações Imobiliárias

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	O PERFIL DO CORRETOR DE IMÓVEIS	11
2.1	Formação	12
3	PRIVATE BROKERS	14
3.1	As Premissas do Private Broker	14
3.2	Coelho da Fonseca Private Brokers.....	15
4	O PERFIL DE CLIENTES	17
4.1	Conheça o Seu Cliente.....	17
4.2	Entre em Sintonia Com o Seu Cliente.....	18
4.3	Construa uma Boa Rede de Contatos	18
4.4	Tempo é Dinheiro.....	18
4.5	Saia do Óbvio	19
5	PARCERIAS INTERNACIONAIS: MIAMI	21
5.1	O Mercado para Corretores de Imóveis Brasileiros	21
5.2	O Corretor de Imóveis em Miami.....	22
5.3	Imóveis Voltados para Brasileiros.....	22
6	OS CINCO IMÓVEIS MAIS CAROS DO MUNDO	24
6.1	5º lugar: Kensington Palace Gardens, Londres, Reino Unido.....	24
6.2	4º lugar: One Hyde Park, Londres, Reino Unido.	25
6.3	3º lugar: Fair Field, Sagaponack, Nova York.....	26
6.4	2º lugar: Villa Leopolda, Villefranche-sur-mer, França.	27
6.5	1º lugar: Antilia, Mumbai, Índia.....	28
7	CONCLUSÃO	29
	REFERÊNCIAS	30

1 INTRODUÇÃO

Atualmente o mercado imobiliário conta com uma vasta quantidade de Corretores de Imóveis, porém com um déficit na qualificação, ou seja, muitos entram no mercado através de cursos EAD (Ensino a Distância), sem os devidos conhecimentos e habilidades para se desenvolver e alcançar novos patamares, devido a alta rotatividade, poucos sabem as necessidades, características e técnicas de vendas para atender o público de alto padrão. Um público exigente, discreto, muitas vezes especialistas em mercado financeiro, que busca segurança, conforto e qualidade, normalmente chegando ao Corretor de Imóveis através de indicações.

A venda de imóveis de alto padrão representa uma parcela pequena no setor, mas com uma peculiaridade, impulsionado pelo crescimento da população de milionários no país, o mercado imobiliário de luxo ganha cada vez mais força. Segundo o banco europeu Halliwell Financial Group especializado em gestão de fortunas, em um estudo divulgado em junho de 2012, revelou que este segmento tem um potencial para gerar cerca de R\$ 4,6 bilhões em negócios no Brasil nos próximos cinco anos. Os números impressionam e as expectativas de altos ganhos com a comissão de negócios milionários despertam a atenção dos corretores espalhados pelo Brasil.

Para alcançar este público faz-se necessário um planejamento estratégico diferenciado, com a meta de encantar o cliente desde os primeiros contatos até o pós-venda do imóvel, transformar conversas em números e negócios é o desafio desse profissional que atua com empreendimentos luxuosos.

É primordial que este profissional aprimore sua capacidade técnica de estudo sobre localização e valorização do empreendimento no mercado de imóveis, ou seja, quanto o meu "imóvel" irá valorizar nos próximos dez anos? Quais itens farão com que o preço aumente ou diminua? Qual o plano diretor e projetos da região? Eles irão interferir diretamente naquele imóvel, seja financeiramente ou estruturalmente? Noções de arquitetura, paisagismo e decoração, bem como parcerias junto a profissionais que orientem no projeto do imóvel.

Qual a postura que eu devo ter diante do cliente? Como devo me portar ou me vestir? Diante de eventos, apresentações, reuniões e jantares.

O intuito do projeto é orientar e aperfeiçoar esse Corretor de Imóveis, para que este se torne um Private Broker ou Corretor de Imóveis no exterior, fornecendo as ferramentas necessárias para que ele mantenha a assertividade durante a apresentação dos imóveis, seja objetivo na hora de atender o cliente de luxo e defina qual a melhor opção de compra, com mais segurança sobre os benefícios e qualificações daquele bem, conseguindo construir uma sólida rede de relacionamentos (networking) e conquistar novos clientes.

2 O PERFIL DO CORRETOR DE IMÓVEIS

O luxo deverá estar presente em cada detalhe da estratégia, o profissional que faz o contato sempre muito bem vestido com aparência impecável é um fator primordial para causar uma ótima impressão em contato com seu cliente sem se esquecer de que o contato direto e objetivo também faz parte deste luxo. Este contato efetivo será grande responsável pelo reconhecimento da imagem do corretor e conseqüentemente da fidelidade do cliente.

É uma grande responsabilidade estar sempre de acordo com todo esse marketing, esse corretor deve estar extremamente preparado para este seguimento e estar apto para representar uma marca de muita qualidade utilizando a seu favor todas as ferramentas ligadas a informática de modo que otimize seu trabalho sendo assim o mais assertivo possível. Por isso o corretor precisa ser vestido destes requisitos exclusivos e estar efetivamente preparado para fazer este contato. De nada adianta um “marketing” comercial extremamente eficaz se o corretor responsável pelo contato não está engajado no segmento de alto luxo.

Importante saber quem são estes consumidores? Como alcançá-los? Fazer a prospecção deste grupo não é tarefa das mais simples, exige um esforço administrativo e criativo de elevado grau de responsabilidade, principalmente porque este público seleto se sente agredidos se a procura pelos seus nomes é apenas para realizar uma venda.

Para ter sucesso neste seguimento, é necessário começar a interagir com seu público-alvo e não ficar sentado esperando que os compradores venham a sua procura. É fundamental o networking, o corretor precisa frequentar os mesmos locais que clientes em potencial frequentam restaurantes luxuosos, festas badaladas entre outros, em resumo o corretor tem que ir a busca de seu cliente e não esperar que ele te procure, tendo em vista que Corretor de Imóveis de alto padrão deve ser parte constante do meio socioeconômico que representa estando de acordo com os modos, condutas e hábitos dessas pessoas. Ter uma diversidade de conhecimentos culturais, realizar viagens, e o hábito de ler frequentemente, torna o Corretor de Imóveis, melhor preparado para discutir sobre diversos assuntos e manter uma boa conversa com os seus contatos.

2.1 Formação

Segundo Álvaro Andrade Espezim, Corretor de Imóveis de luxo e administrador do portal imoveisdeluxo.com.br:

“Difícilmente um corretor inexperiente será colocado para atender ao público de luxo. Isso requer tempo e confiança da empresa no profissional. Muitas imobiliárias exigem comprovação de negócios realizados pelo corretor, no segmento luxo, para que seja contratado para atuar nessa área”.

De acordo com Ally Murade, proprietário da Murade Empreendimentos Imobiliários:

“Ser um Corretor de Imóveis de alto luxo não é para qualquer profissional da área. É preciso fazer parte desse mundo e ter uma boa reputação. Tão desafiador para os corretores de luxo quanto conquistar uma venda é conseguir mapear com precisão cirúrgica a necessidade do comprador, um exercício diário que vai muito além das exigências básicas de apresentar cômodos espaçosos, acabamento de qualidade, segurança e ótima localização”.

Segundo Marcelo Amaral “É uma relação de confiança, que exige sigilo”.

Poucos são os que iniciam a carreira trabalhando com imóveis de alto padrão, devido à falta de experiência, conhecimento técnico e comportamental na área, sendo assim os primeiros passos são relacionados ao desenvolvimento técnico do profissional, realizando o curso Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) ou o Tecnólogo de Gestão Imobiliária para se credenciar ao Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI) da sua região

Devidamente regularizado junto ao CRECI, o corretor deve buscar imobiliárias especializadas em imóveis de luxo, desta forma começará a iniciar o contato profissional com os imóveis, demais players no mercado e início da sua lista de contatos, a princípio as imobiliárias tendem a liberar poucos clientes a este novo corretor, por isso o mesmo nunca deve parar de desenvolver o seu lado comportamental, realizando cursos de oratória, fluência em outras línguas, como lidar com conflitos, controle emocional e como lidar com objeções e clientes de alto padrão, o relacionamento junto a imobiliária, será sua avaliação, o feedback de como será o relacionamento com os clientes, tendo em vista que ambos irão girar em torno da confiança no profissional.

Conhecimentos sobre o mercado financeiro, taxas, cotações, financiamentos, e investimentos e assessoria financeira são de itens que necessitam de destaque e atualização diária, pois são constantemente avaliados pelos clientes de luxo, e usados em momentos de objeções sobre a aquisição de imóveis. Ter parcerias junto a bancos para conseguir as melhores taxas e condições tornam-se diferenciais para um público que “não tem tempo” para se locomover a agências ou buscar taxas no mercado para financiamentos.

O profissional que atende aos requisitos técnicos, e comportamentais a média de comissões é em média de R\$ 15 mil a R\$ 20 mil por mês em comissões.

3 PRIVATE BROKERS

Private Broker, que traduzido para o português seria algo como um Corretor de Imóveis Exclusivo, que conhece o mercado imobiliário e disponibiliza um atendimento personalizado aos clientes. É o profissional contratado por proprietários de imóveis de luxo, para tratar de seus negócios imobiliários.

O estilo de vender de Gurgel ganhou novos concorrentes no mercado de luxo. Há dez anos, grandes imobiliárias passaram a criar unidades de “private brokers”, segmento voltado ao alto padrão. Na equipe de vendas, nada de corretores de carreira. O foco são mulheres, muitas delas oriundas de famílias tradicionais, que circulam na alta sociedade.

É o caso de Vera Montoro, de 60 anos, uma das 15 corretoras da área de private brokers da imobiliária Coelho da Fonseca.

Sem experiência no mercado imobiliário, a porta de entrada de Vera na nova carreira foi sua rede de contatos e seus conhecimentos no mercado de luxo. Vera frequenta o clube Paulistano, fala inglês fluentemente e viaja para o exterior ao menos uma vez por ano. “O negócio não vem por telefone. É quase sempre um amigo ou conhecido que me passa os contatos do vendedor ou o meu para eles”, diz.

Um Private Broker não pode nem pensar em anúncios, listas de redes imobiliárias, placas, etc. Anunciar um imóvel desses é uma gafe imperdoável nesse nicho de mercado. Seria como uma linda mulher, desejada por todos os homens, buscar um relacionamento amoroso em uma agência matrimonial. Quebraria todo o encanto e desvalorizaria o produto. O diferencial do “Private Broker” é a ação executada em parceria com o relacionamento social.

O que faz um cliente de alto padrão procurar um e não outro corretor? Simples! Confiança. É a certeza de que o seu nome estará em mãos seguras em relação ao sigilo e confidencialidade, consciente do objetivo da venda, mas conduzida de forma extremamente segura, polida, discreta e assertiva.

3.1 As Premissas do Private Broker

1. Ser bem relacionado e estar sempre em eventos sociais;

2. Nunca desconsiderar um pedido de um cliente de luxo, mesmo que pareça absurdo;
3. Sempre oferecer algo que esteja no perfil do comprador. Milionários não gostam de perder tempo visitando imóveis que não condigam com suas expectativas;
4. Ter feeling para entender as necessidades do comprador;
5. Conhecer e saber gerenciar crédito imobiliário, para indicar opções de taxas de financiamento realmente atrativas; Sim! Milionários também fazem financiamento!
6. Criar uma relação de confiança no mundo do luxo, já que a melhor maneira de prospectar nesse nicho, é por meio da indicação. Estas são algumas das características desse bilionário mercado dos imóveis de luxo. Se você se enquadra nesse perfil e tem as credenciais para exercer esse papel, está aí um campo aberto para novos corretores milionários. Boa sorte!

3.2 Coelho da Fonseca Private Brokers

A Imobiliária Coelho da Fonseca, conhecida por atuar na Região Sul de São Paulo com imóveis de alto padrão, foi pioneira e tem sido referência de mercado quando se trata de Private Brokers, em 11/09/2013, a empresa ganhou o prêmio do SECOVI de Marketing, por conta da iniciativa, segundo o júri a justificativa foi:

“A Coelho da Fonseca Private Brokers é uma unidade de comercialização imobiliária com foco no segmento de imóveis de padrão superior. A percepção de uma oportunidade estratégica, a criação da empresa, a comunicação alternativa e o correto posicionamento mercadológico fizeram da marca um sucesso no seu segmento de atuação. A ousadia mostra-se ainda mais adequada quando se observa que este nicho vem consolidando-se e espalhando-se por diversas regiões do País”.

Aproveitando-se de uma inexplorada brecha no mercado de imóveis de luxo, a empresa construiu um novo conceito de atendimento diferenciado, com serviços agregados e baseados na exclusividade. Foi desenvolvida uma equipe de profissionais para atender imóveis Upper Class, que atendem as necessidades específicas dos clientes, de compra, venda e locação, tendo acesso aos portfólios de produtos residenciais, comerciais e investimentos da imobiliária e seus parceiros. As negociações são em ambientes de privacidade e profissionalismo, sendo atendidas

por corretores que conhecem a fundo as nuances do mercado imobiliário de alto padrão e sob a coordenação do próprio presidente da empresa, Álvaro Coelho da Fonseca.

O lançamento deste conceito Private Brokers, foi realizado no Museu da Casa Brasileira em São Paulo e contou com anúncios de inovação e posicionamento da marca, veiculado em jornais de grande circulação, uma campanha Suplemento Especial de Imóveis, encartado no jornal O Estado de São Paulo, e lançamento da revista Upper Class, com produtos imobiliários, tanto no Brasil como no exterior, destinados a um público altamente sofisticado e matérias sobre arquitetura, urbanismo, bem viver, arte, design e comportamento.

Segundo a IstoÉ Dinheiro:

“A Coelho da Fonseca está entre as maiores e mais eficazes empresas imobiliárias de São Paulo. Essa posição de destaque foi conquistada através de seriedade, credibilidade e profissionalismo de seus serviços. E que lhe valeram a certificação ISO 9002 em todos os segmentos”.

4 O PERFIL DE CLIENTES

Sigilo, descrição, privacidade e segurança são imprescindíveis para esses clientes extremamente exigentes, que em sua maioria são banqueiros, donos de universidades, investidores, artistas e esportistas.

Para que seja realizado um atendimento personalizado, temos que interagir no mesmo nível sócio cultural precisando agir naturalmente e ter uma noção de variados tipos de assunto para se desenvolver uma boa conversa com assuntos como cultura, artes e atividades econômicas do dia a dia. O cliente de luxo é exigente e adora exclusividade, qualidade e requinte, tratá-lo como único, para que este se sinta privilegiado, é essencial.

Esse cliente vai sempre cogitar o luxo e status sendo esse imóvel é como se fosse um troféu para o seu sucesso financeiro e não como a realização de um sonho além de serem detalhistas e perfeccionistas. Mesmo que eles não pensem em vender é visto como um ativo importante em suas finanças.

É um público que não abre mão da localização de preferência, preza muito sua segurança, e por isso geralmente eles escolhem condomínios de casas de luxo ou apartamentos, e estão sempre atento as modernidades do mercado, por tanto imóveis com equipamentos eletrônicos ou pré-disposição para tal são ótimos atrativos, como painéis solares, janelas, portas e iluminação automatizadas, pisos e torneiras aquecidas, integração através de aplicativos são de grande interesse, trazendo modernidade e facilidades ao dia a dia.

Um cliente de luxo que entende o quão é importante para os negócios ter um corretor de sua confiança, e esse profissional passando essa confiança, agindo com ética, dificilmente trocará esse profissional por outro e possivelmente se tornará mais um divulgador gratuito.

4.1 Conheça o Seu Cliente

Quem são estes clientes? Onde eles estão? O que buscam? Como querem ser tratados? O que preciso fazer para atender suas exigências? Estas são algumas perguntas que devem ser refletidas por um corretor que visa trabalhar com imóveis cujos valores ultrapassam a casa dos milhões de reais.

Este tipo de perfil de cliente busca pelo máximo de luxo e conforto e requinte que o dinheiro pode lhe proporcionar, ele gosta de exclusividade. Sempre detalhista e exigente, e um atendimento personalizado é o mais indicado.

4.2 Entre em Sintonia Com o Seu Cliente

Ter uma boa bagagem cultural, investir em idiomas, realizar viagens internacionais e prezar por uma excelente apresentação pessoal são requisitos básicos para se aproximar do seu cliente e criar as condições favoráveis para dialogar sobre os mais diferentes assuntos.

Em outras palavras, é necessário entrar no que chamamos de CRS (Ciclo de Relacionamento Social) com o seu cliente, uma metodologia que possibilita ao corretor fazer o alinhamento de percepções e de ideais e, assim, estabelecer uma afinidade ou sintonia com o cliente.

4.3 Construa uma Boa Rede de Contatos

É importante compreender que este não é um tipo de cliente que procura por condomínios de luxo no caderno de classificados e para encontrá-lo é necessário estar onde ele está.

Precisamos então frequentar eventos sociais, restaurantes badalados entre outros, estes são locais estratégicos para identificar um cliente em potencial, adequando as suas práticas ao estilo de vida dele.

Com isso, é imprescindível entender que a indicação é a melhor propaganda do corretor. Sob este prisma, construir e manter uma boa rede de contatos é primordial. Faça com que o cliente confie em você, aja com discrição, objetividade e ética e será indicado.

4.4 Tempo é Dinheiro

Precisamos entender então que não podemos cometer o erro de fazer com que esse cliente perca tempo, nesse caso, vale alguns milhões, por isso, entender o que esse cliente realmente deseja fará toda a diferença. Escute-o atentamente, pois geralmente este perfil não tem muito tempo para visitar vários imóveis.

É preciso perceber que as exigências desse consumidor vão além de acabamento de qualidade e ambientes espaçosos. Em muitos casos, ele está em busca de status. Por isso, tão desafiante quanto realizar uma venda é mapear com

precisão a real necessidade deste comprador, para assim apresentar o imóvel ideal com menor gasto de energia e de tempo.

4.5 Saia do Óbvio

Neste segmento, não podemos ser apenas um corretor temos que ser um consultor é preciso uma assessoria personalizada e sofisticada. Sair do óbvio é surpreender o seu cliente. Entender de fundos, ações e financiamento para indicar a melhor negociação com os bancos e indicar taxas mais atrativas, caso haja a necessidade de empréstimos.

Precisamos entender definitivamente o que fará com que você tenha sucesso neste mercado altamente envolvente e desafiador. Inspirar confiança faça ao seu cliente desejando sua assessoria para que seja recomendado no mundo dos imóveis classe A.

Fazer com que o cliente fique mais à vontade e torná-lo um divulgador gratuito, não teremos só um cliente e sim um parceiro. Temos um milionário mercado dos imóveis de altíssimo padrão, com apartamentos que custam entre R\$ 1 milhão e R\$ 10 milhões. De olho neste mercado atraente, grandes imobiliárias criaram departamentos batizados de private – que só negociam apartamentos que custam, no mínimo, R\$ 1 milhão, o equivalente a dez apartamentos de classe média.

O corretor chamado de private broker em conversa com o potencial comprador simultaneamente vai traçando seu perfil de interesses. Seleciona, então, imóveis que são disponibilizados numa lista na internet. O cliente só pode acessá-la por meio de uma senha. O catálogo online personalizado, e secreto, contém descrições e fotos detalhadas do imóvel. O cliente define os que gostariam de ver e marca as visitas. No dia combinado, o corretor vai buscá-lo onde ele quiser, num carro blindado com motorista, vidro fumê e ar-condicionado. Segundo Leonardo Ciriaco Marques, diretor da Unique Imóveis, do Rio de Janeiro “Sigilo, privacidade e segurança são palavras fortes no mercado de alto luxo”, afirma.

Mansões milionárias, carros esportivos e blindados, viagens de jatinhos e helicópteros tudo isso é uma realidade do profissional que é especializado em atender demandas de alto padrão no setor imobiliário.

Contabilizar a quantidade de profissionais que atuam nessa área no Brasil é um trabalho árduo, visto que a maioria desses personagens atua de maneira autônoma no mercado de imóveis.

5 PARCERIAS INTERNACIONAIS: MIAMI

5.1 O Mercado para Corretores de Imóveis Brasileiros

Em meados de 2013, com o dólar mais acessível e após a crise imobiliária nos Estados Unidos, muitos brasileiros viram os imóveis no exterior, como forma de investimento, porém não haviam tantos profissionais na área que realizassem esta integração entre compradores brasileiros, já adaptados a uma realidade e normas jurídicas relacionadas a compra e venda de imóveis, com os americanos, que possuem normas diferentes e outras formas de negociação, com isso foi aberta uma “porta” a brasileiros que já trabalhavam no país e tinham interesse na atividade.

Segundo Fabiana Pimenta (2013 apud IstoÉ):

“A função desses corretores não é apenas apresentar os imóveis, mas também explicar os contratos e pontos específicos da legislação americana, relacionados, por exemplo, a questões tributárias e de linhas sucessórias. As diferenças dessas legislações em comparação às brasileiras, assim como as peculiaridades do público, também precisam ser aprendidas pelos profissionais do Brasil”.

Conforme Roseli Hernandez, diretora da vice-presidência de Comercialização e Marketing do Secovi-SP, comentou sobre o perfil do Corretor de Imóveis em Miami, durante a conferencia NAR 2015 realizada em San Diego, Califórnia:

“É marcante a forma como ele trata o público estrangeiro e uma referência mundial a maneira como se apresenta, desde o cartão de visita (com foto e informações de qualificação) até a reciclagem, por meio de cursos, a cada dois anos. O profissional lá tem que estar sempre atualizado e investir em especialização”.

Não faltam oportunidades, seja no Brasil, atuando em parceria com imobiliárias nos Estados Unidos ou já morando em Miami, por ser uma cidade turística, devido ao clima quente o ano inteiro e belas praias e uma noite bem agitada, tem sido o alvo dos brasileiros, que buscam um imóvel no exterior para passar as férias, e não passa mais de dois meses no imóvel, mas já representam mais de 12% das compras de imóveis por estrangeiros, conforme uma pesquisa da National Association of Realtors (NAR), algo como Associação Nacional de Corretores de Imóveis.

5.2 O Corretor de Imóveis em Miami

Por ser uma ótima oportunidade de negócio e render boas comissões a NAR é bem rigorosa quanto ao cumprimento das normas regulamentadoras no mercado de imóveis, sendo que trabalhar sem licença é crime, com multa de aproximadamente US\$ 5.000,00 e prisão por 5 anos, uma das proibições também se refere à venda por indicação, caso a pessoa que indicou receba qualquer tipo de comissão, como por exemplo um convite para jantar, o corretor está sujeito a ter sua licença suspensa ou até mesmo caçada.

Para exercer a atividade é necessário seguir os seguintes procedimento:

- a) **Ter SSN (Social Security Number)**, um registro equivalente ao CPF (Cadastro Nacional de Pessoa Física);
- b) **Endereço no estado da Flórida;**
- c) **Realizar o curso na NAR**, com aproximadamente 63 horas, com conteúdos relacionados a matemática, direito e ética e ser aprovado, sendo a nota mínima de 70%;
- d) Ser **aprovado pelo DBPR (Department of Business and Professional Regulation)**, em tradução livre, Departamento de Negócios e Regulamentação Profissional, para realizar a prova estadual, sendo a nota de corte 75%, mais uma avaliação de antecedentes criminais;
- e) Ser **registrado por um Broker**, responsável pelo seu registro, equivalente a uma imobiliária

Apesar de parecer um pouco assustador o processo de regularização, o profissional que se qualifica e atua no mercado voltado a brasileiros, que adquirem imóveis entre US\$200 e US\$ 300 mil, o ganho médio do Corretor é de US\$ 14 mil, convertendo ao valor do dólar atual, o valor bruto de R\$ 55.300,00.

As comissões podem chegar a 80% do preço total das comissões recebidas pelo chefe-broker, que geralmente gira em torno de 4% a 7% da transação total do imóvel.

5.3 Imóveis Voltados para Brasileiros

Com cada vez mais brasileiros comprando imóveis em Miami, principalmente na planta, atraídos pelo preço e segurança, o destaque de 2015 foi o Marina Palms Yacht Club & Residences, um condomínio com marina particular, onde 60% das

unidades da primeira torre, com entrega em julho de 2015, foi comprada por brasileiros, segundo a jornalista do UOL Economia Luiza Calegari

O empreendimento conta com uma marina, com espaço para 112 barcos, e as coberturas (Penthouses) desta primeira torre, com quatro quartos, custam em torno de R\$ 12 milhões. O projeto da segunda torre terá apartamentos de 2, 3 e 4 dormitórios, sendo o preço de venda a partir de US\$ 800 mil.

Nas duas torres, com 25 andares cada uma, há disponíveis os serviços de mordomo, piscina de borda infinita, jardim e uma área verde com vista para a marina. Cada torre possui a sua academia de ginástica, salas de massagens, estúdio de pilates, espaço para recreação infantil, além de manobristas 24 horas. Aos proprietários de barcos há um funcionário para atracação disponível em tempo integral, um concierge (assistente pessoal) para planejar e providenciar o entretenimento e um posto para abastecimento do clube exclusivo para residentes.

6 OS CINCO IMÓVEIS MAIS CAROS DO MUNDO

É o sonho de qualquer um morar em uma belíssima mansão, confortável, moderna e única, segundo a Forbes, uma das revistas de negócios e economia mais conceituadas, listou alguns dos imóveis mais caros do mundo, e suas características:

6.1 5º lugar: Kensington Palace Gardens, Londres, Reino Unido.



(David Rose/Bloomberg)

Este é um dos três imóveis que o dono da multinacional do aço ArcelorMittal, Lakshmi Mittal, possui na “Billionaires' Row” (Rol dos Bilionários), conhecida pelas casas caríssimas, em Londres. Em 2008 o imóvel foi avaliado em 117 milhões de libras o que era cerca de 222 milhões de dólares na época.

6.2 4º lugar: One Hyde Park, Londres, Reino Unido.



(Paul Hackett/Reuters)

A cobertura triplex com 2.322m², chamada de “The Penthouse”, contém um moderno sistema de segurança, janelas a prova de bombas, quarto do pânico, sala de cinema privada, piscina, sauna, ginásio, concierge 24h, e demais itens de lazer, foi avaliada em 2011 por US\$ 221 milhões. Localizada em Knightsbridge, também em Londres, o apartamento fica em um dos endereços mais caros do planeta. De propriedade do empresário ucraniano Rinat Akhmetov.

6.3 3º lugar: Fair Field, Sagaponack, Nova York.



(Wikimedia Commons)

Com 29 quartos, 39 banheiros, três piscinas e sua própria usina de energia. A Fair Fiels está localizada nos Hamptons, balneário de luxo em Nova York com diversas casas de veraneio de celebridades milionárias. A propriedade foi avaliada em cerca de US\$ 248,5 milhões e pertence ao empresário norte-americano Ira L. Rennert, bilionário do ramo industrial.

6.4 2º lugar: Villa Leopolda, Villefranche-sur-mer, França.



(EFE)

O ranking conta com a participação de uma brasileira, Lily Safra, socialite, filantropa e viúva do banqueiro Edmond Safra, morto em 1999.

Lily, é proprietária da mansão Villa Leopolda, em Villefranche-sur-mer, França, o imóvel com quase 81 mil m², conta-se que foi construído pelo belga Rei Leopoldo II para uma de suas amantes e já pertenceu a diversos bilionários, e em 2008, foi avaliada em 500 milhões de euros (US\$ 750 milhões).

6.5 1º lugar: Antilia, Mumbai, Índia.



(Danish Siddiqui/Reuters)

O primeiro lugar está localizado em uma região de contrastes, Mumbai ou Bombaim, na Índia, responsável por 70% das transações no país, e está em rápido desenvolvimento desde 2007, porém com cerca de 55% da população ainda vive em situações precárias de moradia, saúde, emprego e educação.

O Antilia é um edifício residência de aço e vidro tem aproximadamente 400.000 m², distribuídos em 27 andares, 6 andares de estacionamento subterrâneos, 3 heliportos, vários terraços, piscinas, jardins suspensos, 9 elevadores, spa, cinema com 50 lugares, salão de baile e 600 funcionários para administrá-lo.

Seu nome tem como origem uma ilha mítica do Atlântico, e foi avaliado em mais de US\$ 1 bilhão, pertencendo a Mukesh Ambani, presidente da empresa de energia indiana Reliance Industries.

7 CONCLUSÃO

Se tornar um corretor de imóveis de alto padrão ou Private Broker, não é uma tarefa simples, exige muita pesquisa, criatividade e habilidade. Para ser um profissional de sucesso no setor de imóveis de luxo o aprendizado deve ser contínuo, viajando, lendo e estudando coisas novas, assuntos atuais, política, conhecimentos financeiros e econômicos do país para que possa estar sempre no mesmo nível de conhecimento dos clientes e não deixar a desejar na hora de ter uma conversa, pois essa será a sua marca no mercado.

Este é um setor em constante crescimento que tem despertado o interesse de Corretores de Imóveis, devido a alta rentabilidade mesmo em momentos de crise, obtendo seu devido reconhecimento pessoal e financeiro, além de estabilidade a longo prazo, já que o profissional conta com conhecimento na área financeira, permitindo sua ascensão de forma rápida e constante.

Concluimos que é possível se tornar um Private Broker de sucesso, porém é necessário se destacar entre os outros, ter um diferencial, ser criativo e bem informados, além de um bom planejamento do marketing pessoal até a estratégia de vendas.

REFERÊNCIAS

- Alves, R. S., 2013. Como se Tornar Corretor de Imóveis nos EUA. [Online]
Disponível em: <http://brasileirovivendonoseua.blogspot.com.br/2013/11/como-se-tornar-corretor-de-imoveis-nos.html>
[Acesso em 17 Fevereiro 2016].
- Anon., 2014. Conheça as propriedades mais caras do mundo, para a Forbes. [Online]
Disponível em: <http://exame.abril.com.br/estilo-de-vida/noticias/conheca-as-casas-mais-caras-do-mundo-segundo-a-forbes/lista>
[Acesso em 25 Fevereiro 2016].
- Anon., s.d. Conheça as propriedades mais caras do mundo, segundo a 'Forbes'. [Online]
Disponível em: <http://economia.uol.com.br/album/2014/05/13/conheca-as-propriedades-mais-caras-do-mundo-segundo-a-forbes.htm#fotoNav=1>
[Acesso em 25 Fevereiro 2016].
- Calegari, L., 2015. Brasileiros compram 60% de condomínio de luxo com garagem de iate em Miami. [Online]
Disponível em: <http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2015/05/20/brasileiros-compram-60-de-condominio-de-luxo-com-marina-para-iate-em-miami.htm>
[Acesso em 13 Novembro 2015].
- Coelho da Fonseca Private Brokers, s.d. Revista Private Brokers. [Online]
Disponível em: <https://issuu.com/privatebrokers>
[Acesso em 15 Março 2016].
- d'Ávila, M., 2016. Procura por imóveis na Flórida aumenta no primeiro trimestre do ano. [Online]
Disponível em: <http://www.infomoney.com.br/onde-investir/noticia/4970281/procura-por-imoveis-florida-aumenta-primeiro-trimestre-ano>
[Acesso em 17 Maio 2016].
- Equipe InfoMoney, 2011. Seja bem-vindo ao glamour da vida de um corretor de luxo. [Online]
Disponível em: <http://ibeinstituto.webnode.com.br/news/seja-bem-vindo-ao-glamour-da-vida-de-um-corretor-de-luxo/>
[Acesso em 23 Agosto 2015].
- Gazzoni, M., 2010. Para negociar imóveis de luxo, corretor usa. [Online]
Disponível em: <http://economia.ig.com.br/para-negociar-imoveis-de-luxo-corretor-usa-ate-helicoptero/n1237809634190.html>
[Acesso em 23 Agosto 2015].

IstoÉ Dinheiro, 2004. Corretoras de Luxo. [Online]

Disponível em: <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/investidores/20040121/corretoras-luxo/16016>

[Acesso em 13 Março 2016].

IstoÉ, 2012. Os homens que vendem o luxo. [Online]

Disponível em: <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/estilo/20120203/homens-que-vendem-luxo/88622>

[Acesso em 14 Setembro 2015].

Lino, A., 2014. Como Negociar Imóveis de luxo? As 6 premissas do Private Broker. [Online]

Disponível em: <http://www.anselmolino.com.br/como-negociar-imoveis-de-luxo-6-premissas-private-broker/>

[Acesso em 18 Agosto 2015].

Lucas, A., 2015. R7. [Online]

Disponível em: <http://top10mais.org/top-10-casas-mais-caras-do-mundo/>

[Acesso em 02 Março 2016].

Machado, G., 2013. Corretor de imóveis: prepare-se para o mercado de luxo. [Online]

Disponível em: <http://www.guilhermemachado.com/corretor-de-imoveis-prepare-se-para-o-mercado-de-luxo/>

[Acesso em 18 Agosto 2015].

Marketing Best, 2006. vencedores - 2006. [Online]

Disponível em: <http://www.marketingbest.com.br/marketing-best/coelho-da-fonseca-coelho-da-fonseca-private-brokers/>

[Acesso em 10 Março 2016].

Martino, N., 2013. *Nossos corretores conquistam a flórida*. IstoÉ, 11 Janeiro. Issue 2252.

Matéria sobre imóveis em Miami pelo SBT - Corretores brasileiros em Miami. 2014. [Filme] Brasil: SBT Brasil.

SECOVI SP, 2014. Agende-se: conferência NAR 2015 acontece de 13 a 16/11. [Online]

Disponível em: <http://www.secovi.com.br/noticias/agende-se-conferencia-nar-2015-acontece-de-13-a-1611/8753/>

[Acesso em 23 Fevereiro 2016].

SóCorretor, 2015. Brasileiros representam 28% dos que mais comprem na Flórida. [Online]

Disponível em: <http://www.redimob.com.br/post/5a36aacf-bdc0-472b-b385-a39f233f8a02/miami-a-nova-aposta-dos-corretores-de-imoveis-brasileiros>

[Acesso em 14 Outubro 2015].

Sócorretor, 2015. Conheça as casas mais caras do mundo. [Online]

Disponível em: <http://www.socorretor.com.br/mercado/conheca-as-casas-mais-caras-do-mundo/>

[Acesso em 01 Novembro 2015].

Unique Imob, s.d. [Online]

Disponível em: http://www.uniqueimob.com.br/blog/?page_id=41

[Acesso em 11 Agosto 2015].

Vilas, J., 2005. Mansões suspensas. [Online]

Disponível em: http://www.istoe.com.br/reportagens/4351_MANSOES+SUSPENSAS

[Acesso em 23 Agosto 2015].

Wikipédia, s.d. Bombaim. [Online]

Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Bombaim>

[Acesso em 25 02 2016].