

ESCOLA _____ DATA: ____/____/____

PROF: _____ TURMA: _____

NOME: _____

O que valoriza uma propriedade?

Um próspero corretor de imóveis, especializado em propriedades rurais, demonstra o que se pode conseguir se nos habituarmos a ver algo onde pouco ou nada existe no momento em que se olha. Assim, explica o meu amigo:

“A maioria das propriedades rurais existentes por aqui está arruinada e oferece muito poucos atrativos. Se eu tenho sido bem sucedido é porque não procuro vender aos meus clientes uma propriedade tal qual ela é, ou está.

Todo o meu plano de venda da propriedade é desenvolvido sobre o que ela *poderá* vir a ser. Se você se limitar a dizer: ‘A fazenda tal tem X acres de terra, tanto de matas e está situada a tantas milhas da cidade’, eles não se interessarão nem a comprarão. Mas, se você lhes mostrar um plano concreto de algo que eles possam fazer com a fazenda, conseguirá vencê-los. Deixe-me mostrar-lhe o que quero dizer.”

Assim falando, abriu a pasta e dela retirou um papel. Depois continuou:

“Esta fazenda é nova em nossa lista. É igual a muitas outras. Situa-se a 70 quilômetros do centro da cidade, tem a casa arruinada e há cinco anos que se acha abandonada. Agora, veja o que fiz. Na semana passada, passei dois dias lá, estudando o local. Percorri-a várias vezes e observei as propriedades vizinhas. Estudei a localização da fazenda em relação às estradas existentes e planejadas. E perguntei a mim mesmo: “Para que servirá esta terra?”

“Pois bem, do estudo feito, surgiram três possibilidades: ei-las.”

A seguir, ele mostrou-me três planos, perfeitamente datilografados e que pareciam bem compreensíveis. Um deles sugeria a conversão da fazenda num campo de equitação, apoiando a viabilidade da ideia com as seguintes considerações: uma cidade em crescimento, mais gosto para a vida no campo, mais dinheiro para a recreação, boas estradas. O plano demonstrava ainda, como a fazenda poderia sustentar um razoável número de cavalos, de modo que a renda dos aluguéis para os passeios fosse bastante compensadora. A ideia do campo de equitação era de todo convincente. Eu mesmo já estava “vendo” uma dúzia de casais cavalgando por entre as árvores.

De maneira semelhante, esse arrojado vendedor desenvolveu um segundo plano de um pomar, e um terceiro que era uma combinação de pomar e criação de aves.

“Assim, quando falo com os meus clientes, não preciso convencê-los de que a fazenda é uma boa compra tal qual como esta. Ajudo-os a ver a fazenda transformada em algo que vai fazer

dinheiro. E além de vender mais fazendas, e mais rapidamente, o meu método de vender terras ainda oferece outra compensação. Posso vender uma fazenda por preço mais alto que os meus concorrentes. É natural que as pessoas paguem mais pela área e pela ideia do que vão fazer com ela. Por isso, quase todo mundo quer entregar-me suas terras e a minha comissão em cada venda que realizo é maior.”

(Dr. David Schwartz, em seu livro “A mágica de pensar grande”. Rio de Janeiro: Editora Record, 1994.)

Resposta com as suas palavras:

1. O corretor de imóveis, citado no texto, tinha um grande desafio: vender propriedades rurais arruinadas, com poucos atrativos. Diante dessa situação, qual foi a primeira atitude tomada por ele?

A primeira atitude que o corretor tomou foi percorrer, reiteradas vezes, toda a extensão da propriedade, estudando-a minuciosamente. Avaliou a localização da fazenda, tendo em vista as estradas que dão acesso a ela; e a vizinhança. Objetivava identificar potencialidades naquele local aparentemente arruinado.

2. Em que consiste o plano de venda elaborado pelo corretor? Quais as possibilidades que ele identificou nas terras?

O corretor não busca apenas vender o imóvel, mas também, ideias concretas para a transformação do espaço, visando ao desenvolvimento de atividades lucrativas. Nas terras em questão, ele identificou três possibilidades de investimento. A primeira delas propunha a construção de um campo de equitação; a segunda, a de um pomar e a terceira, a junção de um pomar e a criação de aves.

3. Quais são as compensações, oferecidas ao corretor, em virtude do método de venda por ele empreendido?

O corretor vende simultaneamente o imóvel e as propostas concretas para transformá-lo em um investimento lucrativo. Dessa forma, ele consegue vender mais fazendas e por um preço superior ao dos concorrentes. Em função disso, as comissões que recebe tornam-se cada vez maiores.

4. Comente a seguinte frase: “*Veja as coisas não como são, mas sim como poderão vir a ser.*”.

O corretor possui uma visão aguçada que lhe permite identificar potencialidades de investimento, viável e lucrativo, em localidades aparentemente ruins. Ele não se prende à superficialidade. Por isso, consegue ver o que outros não veem.

“A capacidade de visualizar valoriza tudo. Quem pensa grande prevê sempre o que pode ser feito no futuro e não fica estagnado no presente.” (Do livro *A mágica de pensar grande.*)