

CARTAS

A UM VENDEDOR



CARTA A UM VENDEDOR

Gentilezas nas negociações

Imagina um cenário real em que você vai alugar um apartamento, desse modo, você entra em contato com um corretor simpático, depois disso, você é levado ao imóvel por outro corretor cavaleiro chamado Sr. W.

Ao chegar no imóvel, Sr. W. que é um rapaz bem-humorado, dá detalhes do bairro, da rua e também fala minuciosamente da construção do prédio e do apartamento. Além disso, com um gesto teatral de boas vindas ele abre uma porta eletrônica de vidro e quando se vê já estamos dentro da recepção do prédio. A recepção é um local pequeno, mas, acolhedor e com paredes de vidros, onde há uma pequena guarita sem porteiro, além disso, nessa pequena recepção há uma mesinha de centro com quatro cadeiras confortáveis.

Depois, com o largo sorriso no rosto, o Sr. W. abre a segunda porta de vidro que também é eletrônica e gentilmente ele nos encaminha para um dos dois elevadores do prédio para irmos até à garagem e depois até o apartamento, o elevador subiu rápido enquanto o Sr. W. falava animadamente dando mais detalhes sobre a moradia.

Chegando no apartamento, ele abriu as portas e todas as janelas de modo que o apartamento ficou arejado e iluminado como a luz do dia. Em seguida, ele nos mostrou cada cômodo, além disso, explicando cada detalhe do apartamento. Após, tirar todas as nossas dúvidas, ele disse que iria nos esperar na recepção do prédio. Dessa forma, ele nos orientou (eu e a minha esposa) que ficássemos a vontade para imaginar onde queríamos colocar os móveis e a detalhes das decorações.

Depois de meia hora fomos sorrindo encontrar o Sr. W. na recepção vazia do prédio, ele também nos recebeu com um sorriso.

Após, essa incrível experiência que tivemos, sem a menor sombra de dúvida o contrato de locação foi prontamente assinado, por isso, viramos clientes e fãs da imobiliária, onde fizemos outro negócio. Visto que, já tínhamos visitado muitos imóveis, mas, em nenhuma das visitas anteriores fomos tratados daquela forma.

Agora imagina, a situação atual como está! Neste momento, depois de ter transcorrida 12 meses após a locação, onde o dono do imóvel resolveu vender o apartamento que está alugado para nós, primeiramente, conforme a lei, a oferta de venda é feita a nós, contudo, apesar de gostar muito do apartamento, a proposta de compra não foi aceita por impedimentos justificáveis.

Após 30 dias da promessa de venda, também, de acordo com lei, o dono do imóvel solicitou a visita do apartamento para os possíveis compradores.

Observação, até aqui essa narração foi conforme os fatos reais, já acontecidos, contudo, a partir de agora, será narrado aquilo que está prestes a acontecer, ou, não, por isso, este autor narra uma das possibilidades que se seguem. Desse modo, o morador terá duas opções: primeira, estará livre para sair rapidamente do apartamento como um fugitivo desesperado para encontrar um esconderijo para fugir das visitas indesejadas, ou ainda, aceitar as visitas de estranhos ao seu doce e seguro lar.

Bom, o morador, sendo um conhecedor das leis, prontamente faz conforme manda a legislação, sendo assim, agenda a visita com o corretor para que os dois possíveis compradores visitem o imóvel.

No dia e horário marcados os visitantes chegam no prédio e toca o interfone, o morador que está curtindo a sua merecida folga, imediatamente, sai do seu sossego e atende o interfone, após algumas palavras ele aperta um botão e abre os dois portões eletrônicos e convida os visitantes subirem.

Chegando no andar o morador abre a porta e os cumprimenta, em seguida o inquilino faz a identificação padrão dos visitantes conforme as leis vigentes, depois, explica que por motivo de segurança, o apartamento possui câmaras internas que ficam ligadas 24 horas por dia. Além disso, o morador explica que para proteger uma criança pequena e frágil que há em casa, os chinelos e os sapatos que pisou na rua, ficam fora da casa, pois, os moradores trabalham em hospitais e lá os sapatos entram em contato com sangue, com secreções contaminadas e os micróbios que estão no chão. Além do mais, a rua onde moram é muito comum pisar em fezes de animais e os sapatos ficarem sujos.

Os visitantes concordam com as observações e entram resabiados para fazer a visita rápida pelo apartamento monitorado por câmaras e com pouca luz, já que as janelas ficam fechadas por motivo de segurança de modo a evitar um acidente grave com o filho

pequeno. Além disso, a visita prossegue com poucas palavras, mas, sempre acompanhado do olhar curioso de uma criança pequena que os interrompe o tempo inteiro mostrando orgulhosamente os seus brinquedos que estão esparramados pela casa.

Depois dessa visita relâmpago, os visitantes saem apressados.

Obviamente, nem é preciso perguntar qual das duas experiências agradaram mais os possíveis clientes, isto é, a primeira visita com o apartamento vazio, onde o morador atual contratou imediatamente o aluguel, ou, a segunda visita, numa situação tensa num lar alheio.

Sendo assim, para cada cliente satisfeito você pode realizar uma, ou, mais vendas, porém, para a experiências ruins, além de não fazer nenhuma venda, você, ainda, perde muitos outros negócios.

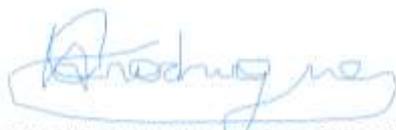
Veja que nesse último exemplo, ainda que amparados pela lei, que permite a visita com o morador dentro do imóvel, observe que o vendedor provocou constrangimentos tanto para o morador atual que já era um cliente fiel da imobiliária, tanto para o possível novo cliente que teve uma experiência ruim.

Seria melhor se o vendedor resolvesse essa questão da seguinte forma.

Então, meu caro inquilino, a lei permite que os possíveis compradores visitem o meu apartamento que preciso vender, contudo, eu sei que isso, possa ser uma experiência negativa para a sua privacidade e também para a sua segurança, além disso, acredito que não seja boa experiência os possíveis compradores.

Por esse motivo, a nossa empresa é focada no cliente, dessa maneira, visamos o nosso compromisso, com a segurança e com a privacidade que temos com os nossos parceiros. Dito isto, de for do seu interesse, podemos, ver algum outro imóvel que está para a locação e que sirva para você, mas, sinta se a vontade para fazer negócio com outra imobiliária também.

Dessa forma, podemos fazer uma transição, segura, ágil, pacífica e amigável que seja boa para os dois lados, desse modo, garantimos aquilo que é mais sagrado para as nossas famílias que se trata da segurança e da privacidade, além disso, o imóvel ficará livre para gerar uma ótima experiência de venda ao nosso novo cliente. Belo Horizonte 22/04/23.



ORESTON ALVES RODRIGUES

Copyright © 2023 ORESTON ALVES RODRIGUES

Todos os direitos reservados:

Os personagens e eventos retratados neste livro são fictícios, exceto o próprio autor. Qualquer semelhança com pessoas reais, vivas ou mortas, é coincidência e não é pretendida pelo autor.

Nenhuma parte deste Artigo/MiniLivro pode ser reproduzida ou armazenada em um sistema de recuperação ou transmitida de qualquer forma ou por qualquer meio, eletrônico, mecânico, fotocópia, gravação ou de outra forma, sem a permissão expressa por escrito do editor.

Primeira edição deste autor e foi produzido de forma independente no Brasil, 2023