DANIEL ROSENTHAL
REAL ESTATE LIFE COACH

O CORRETOR SEM VERGONHA DE SER CONSULTOR IMOBILIÁRIO

APRESENTAÇÃO
ROMEU CHAP CHAP
PREFÁCIO
FLÁVIO AMARY

DANIEL ROSENTHAL
REAL ESTATE LIFE COACH

O CORRETOR SEM VERGONHA

DE SER CONSULTOR IMOBILIÁRIO

APRESENTAÇÃO
ROMEU CHAP CHAP
PREFÁCIO
FLÁVIO AMARY

Copyright © By Daniel Rosenthal
Todos os direitos reservados.

Coordenação Editorial: **Sérgio Duh;**
Preparação de originais: **Daniel Rosenthal;**
Revisão: **Sérgio Theodoro de Souza;**
Diagramação e projeto gráfico: **Agência Stratesign;**
Arte de capa: **Sérgio Duh.**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Rosenthal, Daniel
O corretor sem vergonha de ser consultor imobiliário : torne-se um exemplo e referência atuando no setor inspirando novas gerações. / Daniel Rosenthal ; apresentação Romeu Chap Chap ; prefácio Flávio Amary. -- Piracicaba, SP : Ed. do Autor, 2023.

ISBN 978-65-00-88486-9

1. Consultoria 2. Corretores de imóveis 3. Corretores de imóveis - Formação profissional 4. Corretores de imóveis - Leis e legislação - Brasil I. Chap Chap, Romeu. II. Amary, Flávio. III. Título.

3-184174 CDD-333.3330023

Índices para catálogo sistemático:

1. Corretores de imóveis : Guias 333.3330023

Aline Graziele Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129



CARO LEITOR!
SUA OPINIÃO É MUITO VALIOSA!

QUE TAL, APÓS SUA LEITURA,
VISITAR MINHAS REDES SOCIAIS
PARA DEIXAR SEUS COMENTÁRIOS?

DANIEL ROSENTHAL
REAL ESTATE LIFE COACH

O CORRETOR SEM VERGONHA DE SER CONSULTOR IMOBILIÁRIO

APRESENTAÇÃO
ROMEU CHAP CHAP
PREFÁCIO
FLÁVIO AMARY



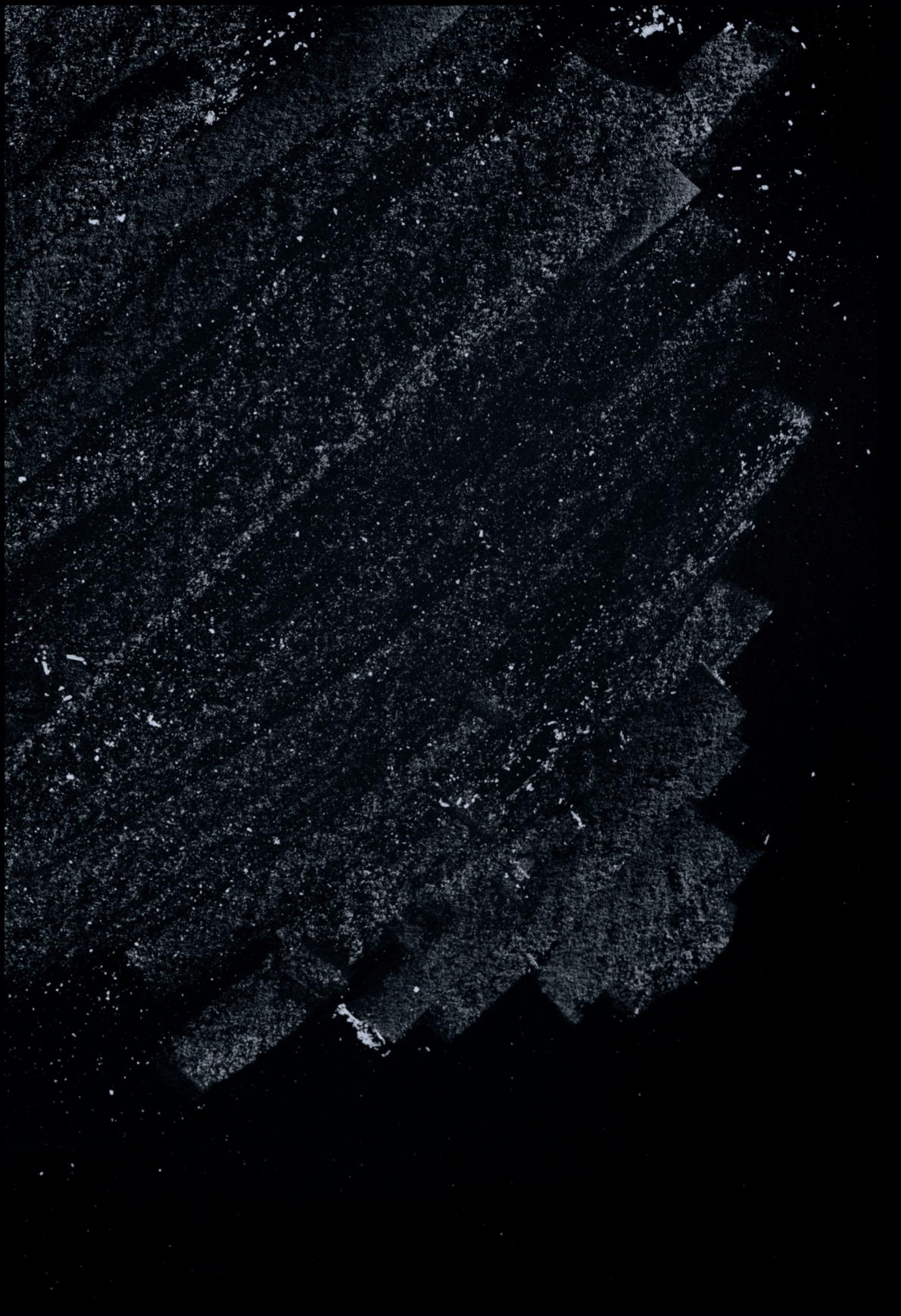
DEDICATÓRIA:

DEDICO ESTE LIVRO A TODA MINHA FAMÍLIA. MEU PAI JAYME ROSENTHAL Z"L (1940 – 2014) QUE SEMPRE CONFIOU E ME APOIOU EM TUDO O QUE ME DISPUS A FAZER.

A MINHA MÃE CÉLIA ROSENTHAL QUE POR MEIO DO SEU AMOR INCONDICIONAL SEMPRE ME TROUXE PAZ E TRANQUILIDADE PARA AS MINHAS REALIZAÇÕES.

AOS MEUS IRMÃOS MARCELO E CELITA ROSENTHAL PELO SUPORTE EM TODAS AS FASES DA MINHA VIDA. A MINHA CUNHADA BIANCA E MEUS SOBRINHOS DAVI, LÍVIA E DÁLIA POR TODO O CARINHO.

E, AOS MEUS FILHOS JULIA E HENRIQUE, MINHAS JOIAS PRECIOSAS E RAZÃO PARA EU MATERIALIZAR ESTA OBRA E ASSIM DEIXAR REGISTRADO PARTE DO MEU LEGADO PARA QUE SE INSPIREM E COMPARTILHEM NO FUTURO SOBRE SUAS EXPERIÊNCIAS E CONHECIMENTOS.



AGRADEÇO DO FUNDO DO MEU CORAÇÃO A TODAS AS PESSOAS ABAIXO
QUE EM ALGUM MOMENTO DA MINHA VIDA ME ENSINARAM E APOIARAM,
TROCAMOS IDEIAS, FOMOS PARCEIROS, CRIAMOS PROJETOS E DISCUTIMOS
E PENSAMOS SOBRE A INDÚSTRIA IMOBILIÁRIA.

ACRAM RAJAB, ADRIANA VARGAS HERNANDEZ, ALESSANDRO RICARDO STÜPP, ALMIR NOGUEIRA JÚNIOR, ALEXANDRE JUIZ, ANTONIO GONZALEZ NOAIN, AUGUSTO CÉSAR SABOIA, BRUNO LESSA, CÁSSIO THUT, CARLOS EDUARDO LOURES CANTO, CELSO PETRUCCI, CELSO RAIMUNDO, CLÁUDIO BERNARDES, DALTON TOLEDO, DIEGO SIMON, DIEGO RAMOS, EDSON GALRÃO DE FRANÇA, EDUARDO COELHO, EDUARDO COELHO FILHO, ELBIO FERNANDEZ MERA, ENÉIA VERDI, ERNANI ASSIS, FABRÍCIO MEDEIROS, FELIPE SANTOS, FERNANDO GODOY, FLÁVIO AMARY, GILMARA DA RES-SURREIÇÃO, JEAN OLISKOVIKS, JOÃO COMERLATO NETO, JOÃO TEODORO DA SILVA, JOSÉ ROBERTO SALDANHA FEDERIGHI, JUSTINE ASSAL, LAERTE TEMPLE, LAIR KRAHENBUHL, MARCELO ROSENTHAL, MARCUS ARAUJO, MARCOS FRIAS, MAURÍCIO EUGÊNIO, PEIXOTO ACCIOLY, RENATO ORFALY, ROSELI HOMEM, ROBERT DANNEMBERG, ROBERTO PANTOJA, RODRIGO MARODIM, RONY MENESES, ROMEU CHAP CHAP, SÁLVIO CUCOLO, SANDRA SANTOS, SANTIAGO HERREROS DE TEJADA LARINAGA, SÉRGIO DUH, SÉRGIO NERY, TELMO BAULER, WALDEMIR BEZERRA.

MENTORADOS E FAMÍLIA.

ÍNDICE:



PÁG CAPÍTULO E ASSUNTO

07 DEDICATÓRIA
9 AGRADECIMENTOS
13 APRESENTAÇÃO POR ROMEU CHAP CHAP
17 PREFÁCIO POR FLÁVIO AMARY
21 INTRODUÇÃO
27 MURAL DE HISTÓRIAS

45 FASE 1: PREPARAR...

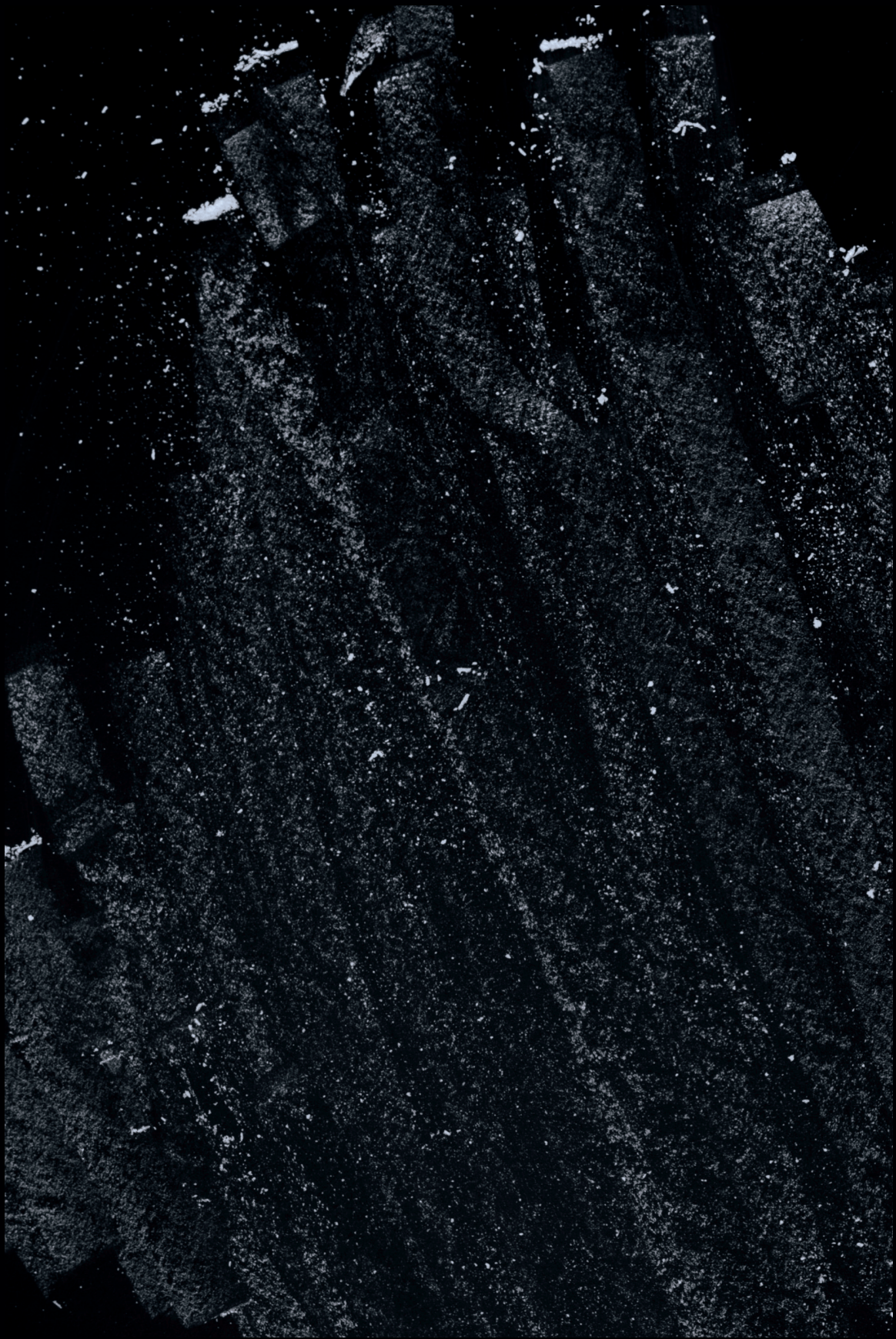
49 01 - COMO VOCÊ SE AUTO RECONHECE?
55 02 - O SURGIMENTO DO CORRETOR DE IMÓVEIS NO MUNDO.
59 03 - POR QUE AS PESSOAS COMPRAM CASAS PARA TRANSFORMAREM EM LARES?
63 04 - FAZ SENTIDO? ENTÃO COMECE AGORA!
69 05 - ESCOLHA OS MELHORES CAMINHOS.
95 06 - QUAIS SÃO OS SEUS PORQUÊS? TRANSFORME SONHOS EM REALIDADE.
101 07 - CONHEÇA UM DOS MEUS GRANDES PORQUÊS.
111 08 - CONHECIMENTO É PODER!
117 09 - E O SEU FUTURO NA PROFISSÃO: ACABA, CONTINUA OU SE TRANSFORMA?
121 10 - O FUTURO DO MERCADO IMOBILIÁRIO É FEMININO.

125 FASE 2: ...APONTAR...

129 11 - A SUA TRANSFORMAÇÃO COMEÇA AGORA.
135 12 - BRAND YOU: COMO CRIAR A SUA PRÓPRIA MARCA?
143 13 - APRENDA A GERIR SEU TEMPO DE FORMA EFICIENTE.
149 14 - NÃO TENHA APENAS UMA REDE PODEROSA DE CONTATOS, TENHA UMA REDE DE VALOR.
163 15 - ELIMINE AS ARMADILHAS DA PROFISSÃO. NÃO EXISTE BALA DE PRATA!
175 16 - TENHA TODAS AS INTELIGÊNCIAS!
183 17 - ENTENDENDO A VENDA, ENTREGANDO CONSULTORIA.
189 18 - O CLIENTE É A RAZÃO DA SUA EXISTÊNCIA PROFISSIONAL.
199 19 - LIDANDO COM AS OBJEÇÕES.
203 20 - POR QUE A ÉTICA É ESSENCIAL E DEVE SER PRIORIZADA?
209 21 - O MERCADO IMOBILIÁRIO NORTE AMERICANO, NOSSO GUIA, NOSSO MANTRA!
215 22 - SAIBA PRIORIZAR!
221 23 - O FEITO É MELHOR DO QUE O PERFEITO, COMECE A AGIR.

223 FASE 3: ...FOGO!

227 24 - PEÇA AJUDA!
231 25 - FOCO É TUDO! TUDO É FOCO!
237 26 - VENDAS CURA TUDO!
249 27 - CRIANDO E LAPIDANDO O SEU PITCH DE VENDAS.
257 28 - CONSIDERAÇÕES E ORIENTAÇÕES FINAIS QUE TE MANTERÃO NO TOPO.



APRESENTAÇÃO POR ROMEU CHAP CHAP.

Mais do que nunca, as pessoas estão em busca de investimentos sólidos e seguros. A pandemia de covid-19 aflorou isso quando o assunto é moradia. A busca por um lar mais aconchegante, que pudesse proporcionar um ambiente que se tornou — além de moradia — o local de trabalho e a sala de aula dos filhos, contribuiu no resgate do valor do consultor de imóveis.

Desde 2020, assistimos a uma franca expansão do mercado imobiliário, e com ele também se notou a falta de profissionais que pudessem orientar mais seguramente as pessoas que pretendiam fazer esse tipo de investimento. E, nesse ponto, entra a relevância desta obra de Daniel Rosenthal: O Corretor sem Vergonha de Ser um Consultor Imobiliário.

O bom consultor de imóveis não visa apenas a comissão. Eu advogo a favor de que tenhamos no mercado imobiliário o verdadeiro consultor imobiliário, da mesma forma que nós temos em nossas vidas o nosso médico, o dentista, o advogado etc.

Além dos investimentos no mercado imobiliário, investidores querem se sentir seguros ao lado de um profissional que demonstre experiência, que tenha base para orientar no momento da compra da futura casa, do apartamento ou do que seja apenas um investimento.

Infelizmente, muitos corretores, não conseguindo consumar a venda, deixam o potencial cliente de lado, sem lhe dedicar nenhuma atenção posterior. Percebeu a diferença do consultor para o corretor?

Este livro traz exercícios e ferramentas para que você se torne o Consultor Imobiliário, mesmo que não tenha vendido nenhum imóvel diretamente para essa pessoa, mas você será o mentor, saberá orientá-la, para que no futuro ela possa saber como decidir, distinguir ou realizar o sonho da casa própria. Possuir característica de um profundo conhecedor do segmento te trará independência e sucesso.

Tenho mais de 60 anos de vivência no mercado imobiliário como incorporador, consultor e construtor de mais de 100 empreendimentos imobiliários, apartamentos, escritórios, shopping centers e áreas de lazer. Conheci muitas pessoas que chegaram até mim como clientes e hoje fazem parte do meu círculo de amizades. O porquê disso?

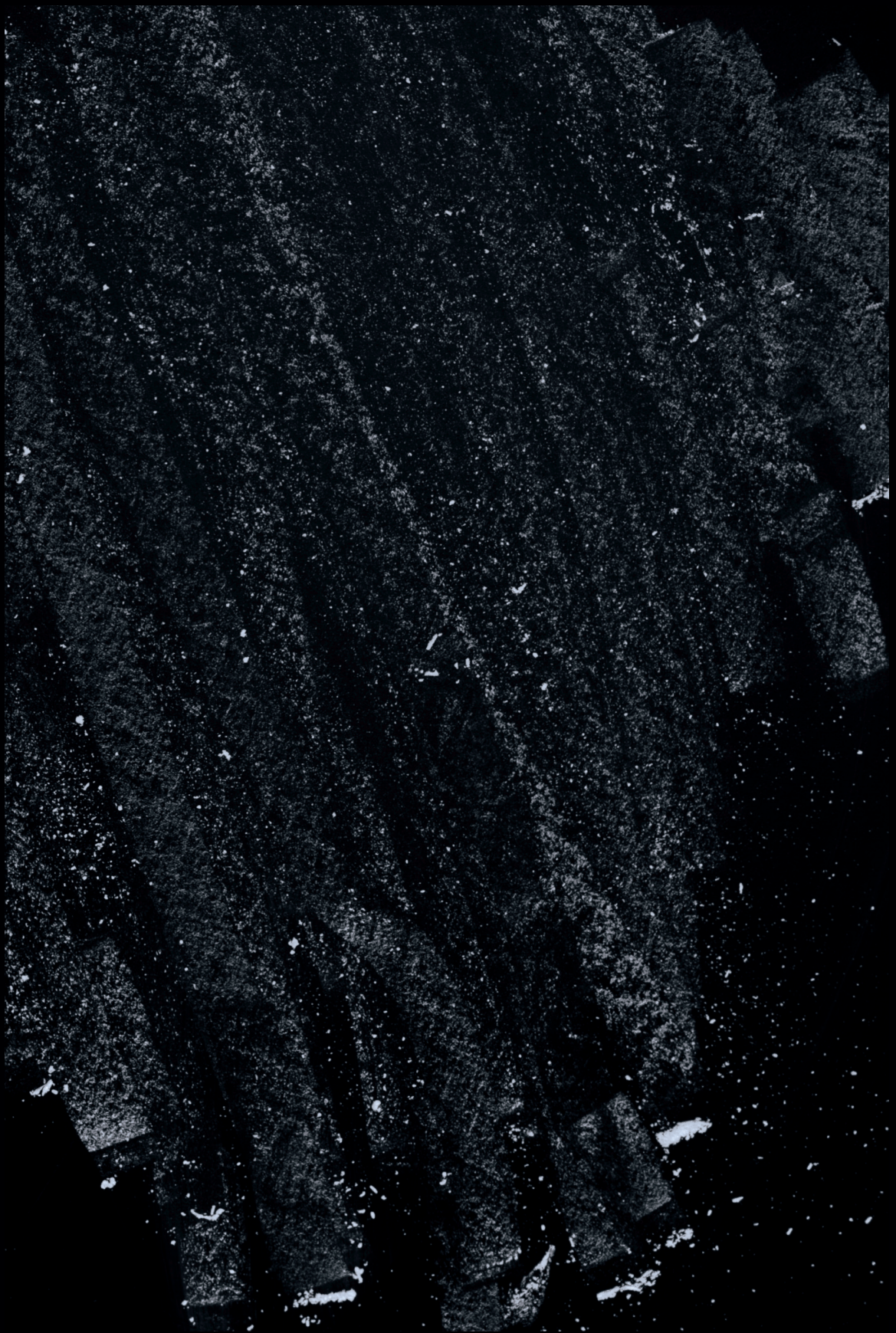
Porque eu sempre estive pronto para orientá-los. Minha visão nunca foi imediatista, fechar ou não a venda e acabou! Ao contrário, eu sempre os atendia em suas consultas, muitas vezes somente por curiosidade, eu analisava o melhor sempre que eu era demandado pelo meu círculo de clientes, o que resultou em um relacionamento de confiança.
Por isso, o conteúdo apresentado neste livro é fascinante. Eu me sinto até gratificado, como um homem que sempre lutou pelo mercado imobiliário, de ver agora o coroamento dessas mensagens que pratiquei ao longo de toda a minha vida profissional.

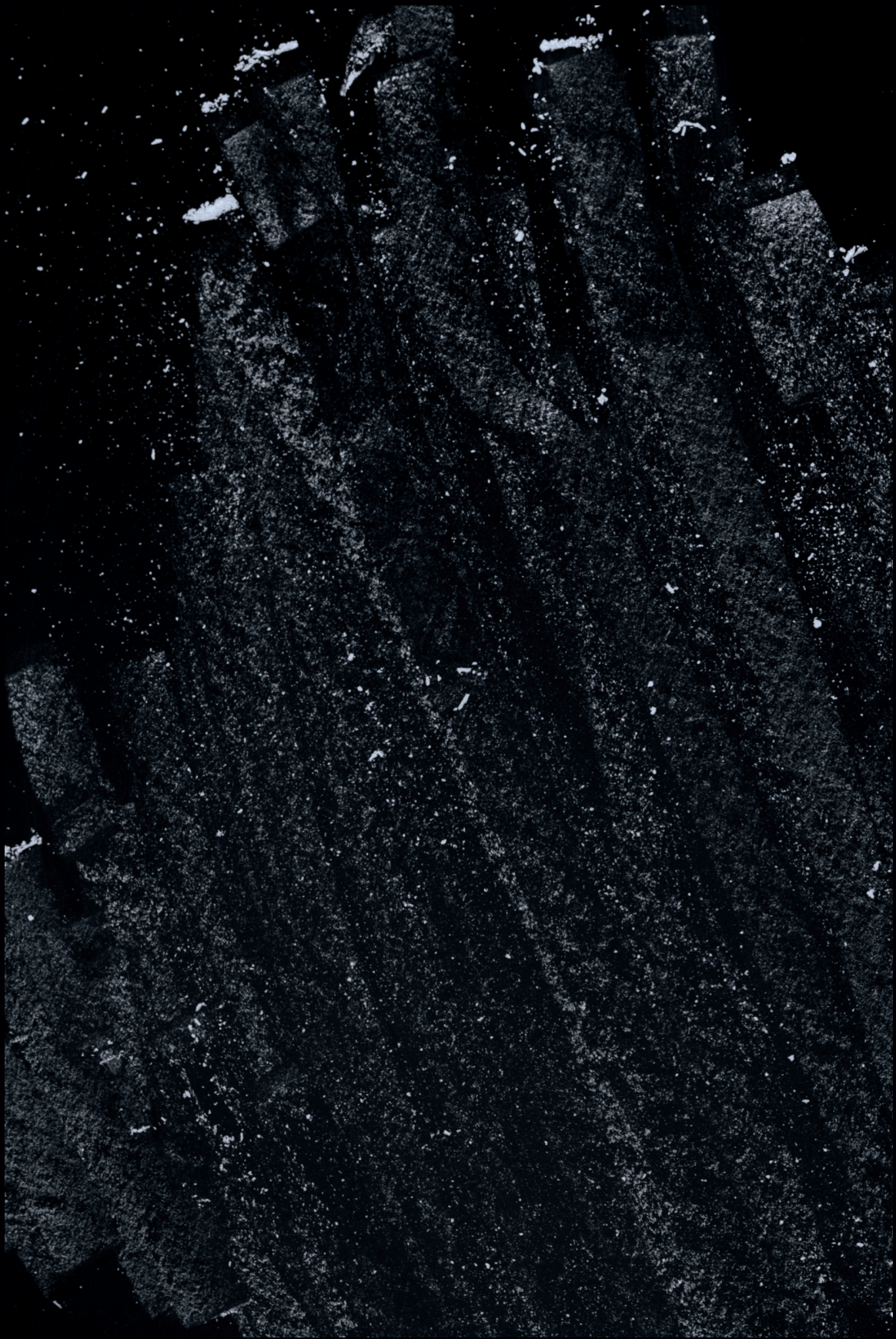
O autor defende a importância de se ter um consultor imobiliário próximo, que possa orientar e guiar nas decisões de compra para uso ou investimento. O consultor imobiliário é aquele que está presente não apenas no momento da venda, mas que se torna parte da vida e da família do cliente, garantindo segurança e confiança. A valorização do corretor de imóveis e a mudança de posicionamento na sociedade são temas explorados no livro.

Essa é uma leitura indicada também para as construtoras e incorporadoras imobiliárias, pois tenho certeza de que contribuirá e fortalecerá as equipes de vendas.

Desfrute do conteúdo apresentado nesta obra e saiba que você pode — realmente — transformar-se em um 'médico imobiliário' da família.

Romeu Chap Chap
Empresário da indústria imobiliária há mais de 60 anos





PREFÁCIO POR FLÁVIO AMARY.

Se os últimos anos foram desafiadores para uma série de segmentos da economia, esse não foi o caso do mercado imobiliário, que cresce continuamente desde 2017 e superou todas as expectativas durante a pandemia de Covid-19, quando se expandiu acima da economia nacional.

O setor é um dos que mais geram renda e empregos ao Brasil e é responsável também por proporcionar a milhões de brasileiros o que será uma das principais realizações e aquisições de suas vidas: um imóvel.

Mas adquirir a casa própria requer confiança por parte do consumidor. É necessário que ele confie na manutenção de seu emprego, na capacidade de produção da empresa com quem fez negócio e na seriedade e resiliência do próprio setor imobiliário nacional. Em meio a tudo isso, conectando cada uma das pontas, está um profissional de suma importância para o segmento: o corretor de imóveis.

Engana-se quem pensa que o corretor é um mero agente que atua na intermediação de um negócio envolvendo imóvel. O profissional também promove mais segurança para o mercado, auxilia pessoas a realizarem sonhos, empresas a prosperarem e o país a se desenvolver.

Por isso, é fundamental que eles assumam o seu protagonismo e, para isso, invistam em qualificação profissional. E investir na qualificação dos profissionais não é apenas uma ação filantrópica. É um atalho para encontrar o comprador certo e o empreendimento ideal. É um investimento real na economia brasileira, afinal 1 a cada 5 empregos gerados no Brasil são gerados pela construção civil.

A obra a seguir ensina, trata e relata o real sentido, valor e importância do corretor de imóveis na vida das pessoas e na evolução da habitação, além do desejo de se tornar um profissional realizado e evoluir nesse segmento.

Nela, o autor, Daniel Rosenthal, desperta o tão sonhado reco-

nhecimento pela profissão de corretor de imóveis e mostra à sociedade que eles podem, sim, alcançar o mesmo patamar de outros profissionais autônomos, como médicos, advogados, dentistas e engenheiros.

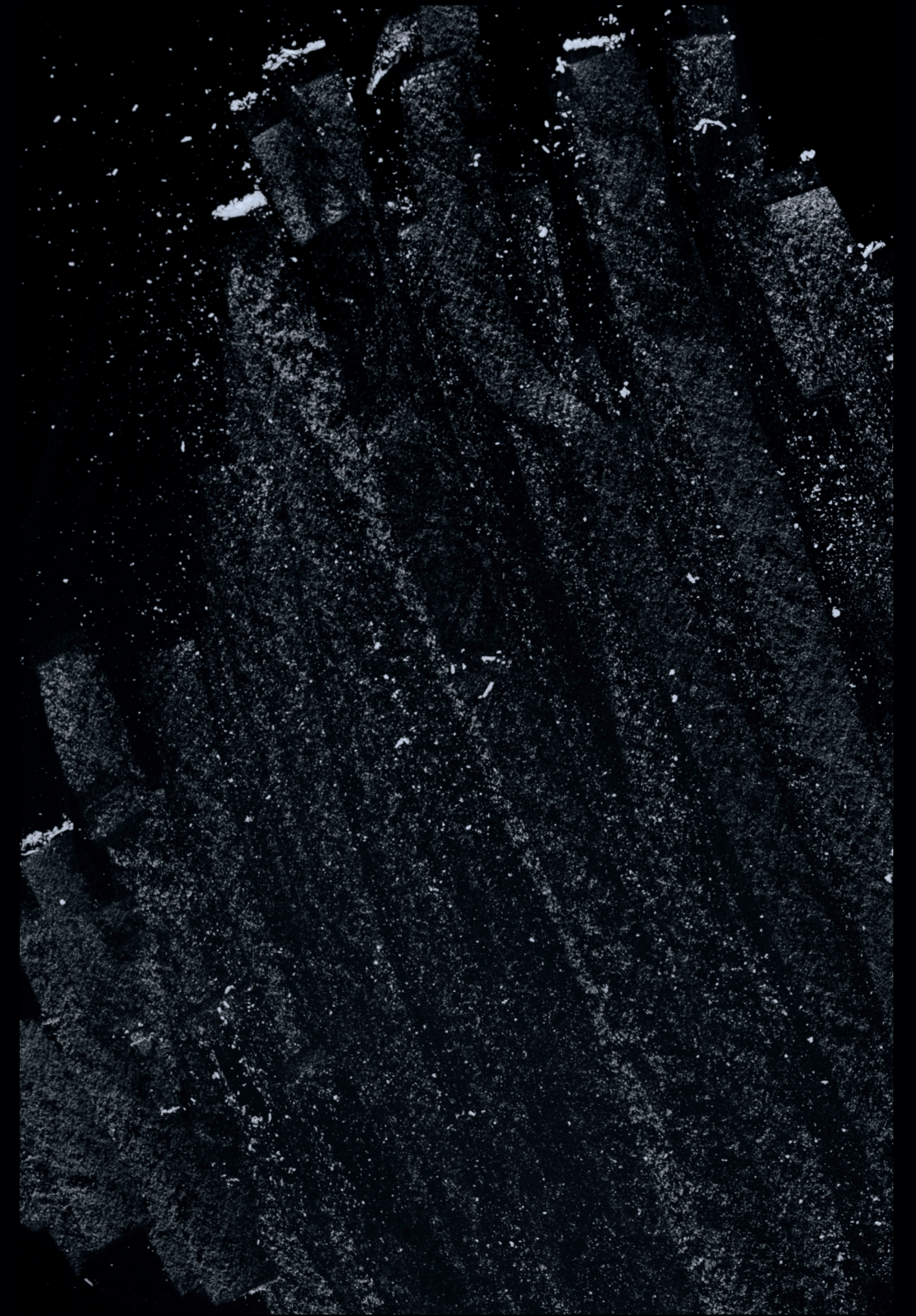
Como ele mesmo diz, “quem não é do segmento terá o desejo de atuar e quem já atua terá uma ressignificação, que trará novos resultados e muita realização pessoal e profissional”.

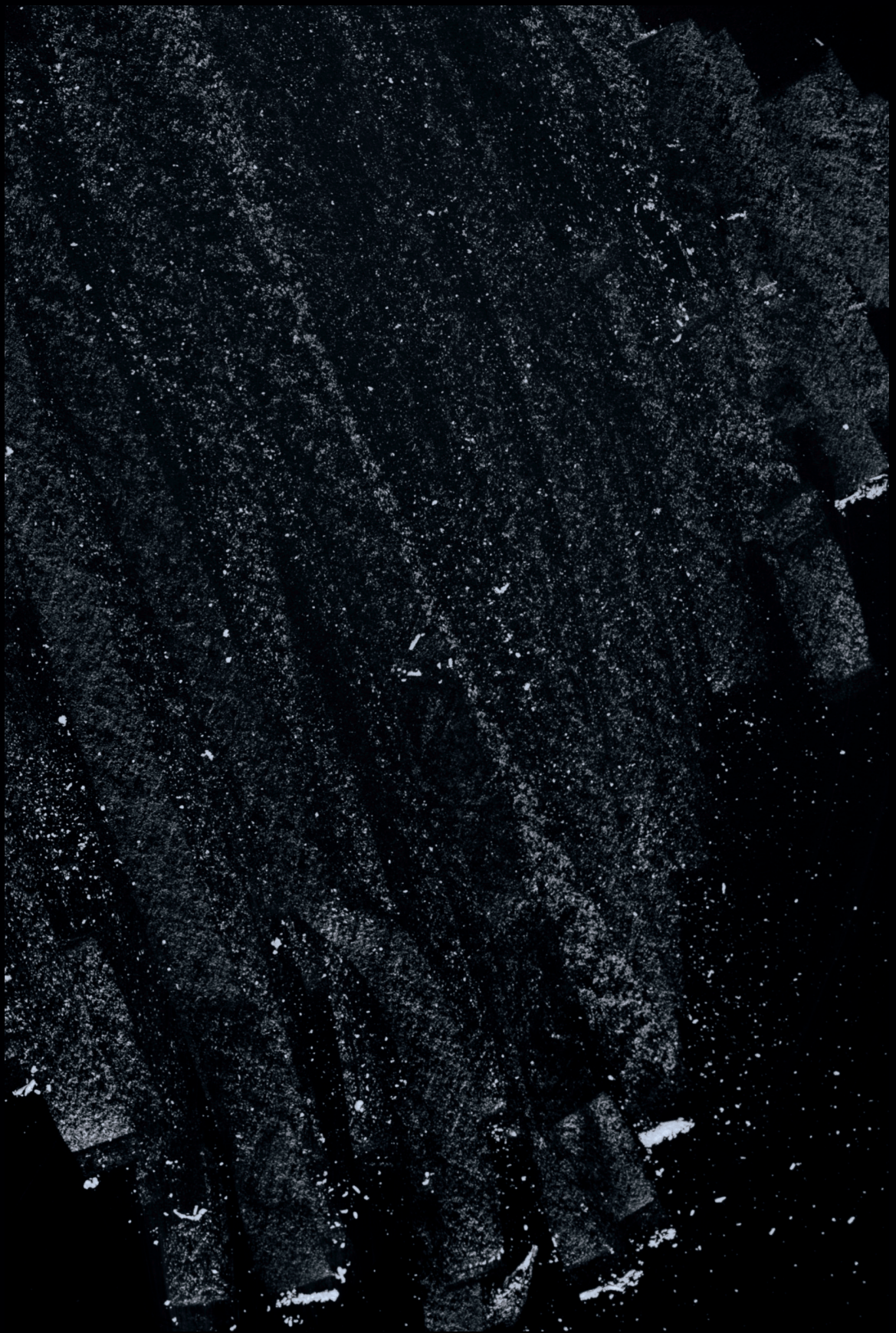
A publicação também traz técnicas e conhecimentos que prometem profissionalizar a relação nesse segmento, como ouvir o cliente e aprofundar o conhecimento para atender o desejo de quem busca o imóvel, além de depoimentos de nomes relevantes para o mercado.

O livro é resultado de mais de três décadas de experiência de Daniel no setor imobiliário mundial. Boa leitura!

Flávio Amary

Presidente da FIABCI-BRASIL, vice-presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção, vice-presidente da Confederação do Imobiliário dos Países de Língua Portuguesa, secretário de Habitação do Estado de SP (2019-2022) e presidente do Secovi-SP (2016-2018)





INTRODUÇÃO.

O mercado imobiliário é um esporte de contato. Seu negócio é gente. Então, você precisa entender de gente e saber lidar com todas elas e em diferentes situações, afinal não adianta você ter um vasto conhecimento se não tem a o essencial para fazer o seu negócio funcionar: lidar com as pessoas. São elas que vão ditar os desejos e necessidades para que você possa realizar o seu trabalho. Nas parcerias também você dependerá de pessoas para realizarem bons negócios juntos.

Pois bem, encontramos o coração do negócio imobiliário e se tudo o que você deseja para o futuro tem a ver com pessoas, nada é mais óbvio do que você aprender sobre elas. Posso afirmar que ninguém costuma dizer isso quando alguém pensa em trabalhar como corretor de imóveis no mercado imobiliário, simplesmente porque não está escrito em nenhum lugar, ninguém disse isso para quem te ensinou e assim foi criado um ciclo vicioso de abordagens equivocadas, apenas dizendo que você precisa vender e que vai ganhar muito dinheiro.

Mas antes de aprender a lidar com os outros, você precisa primeiro aprender a lidar com você impulsionando e direcionando um movimento de dentro para fora e nesse sentido, primeiro vamos cuidar e preparar você para este novo posicionamento que o levará para um novo patamar de valorização, reconhecimento e novos e melhores resultados. Fazendo uma analogia com as situações de emergências aéreas, primeiro você deve colocar a máscara de oxigênio em você, para depois ajudar outras pessoas e aqui faremos da mesma forma, começando por você até tornálo um consultor imobiliário.

A culpa por ter sido como é até hoje não é da imobiliária, da construtora, do seu gerente, dos seus colegas de trabalho, muito menos do governo ou das entidades e nem é sua! Você não é o culpado, mas o responsável por não ter pesquisado e estudado a respeito dessa profissão maravilhosa e apenas foi seguindo o que te diziam para fazer da forma que eles também aprenderam e simplesmente replicaram o que falavam o que seria o caminho mais apropriado. Logicamente, até hoje esse livro não existia e você não tinha como saber. Agora poderá desfrutar desse conteúdo inédito, atemporal e que poderá ler e reler sempre que precisar manter-se em alta performance.

Mesmo atuando de forma tradicional, como quase na sua totalidade fizeram até hoje, muitos corretores têm bons resultados trabalhando sem ter essa consciência e olhar diferenciado pela profissão, porém se tivessem, poderiam ter resultados ainda maiores e com um sentido maior que traria não só realização financeira, mas principalmente pessoal e profissional, inimagináveis.

Você sabe que o mercado imobiliário vive de voo de galinha, ou seja, altos e baixos permanentes e não vai mudar, pois é muito sensível a questões políticas e econômicas. Portanto somos nós que devemos mudar e nos transformar.

Mantenha-se alerta com as falsas promessas, modinhas, caminhos fáceis e curtos, fórmulas mágicas e informações tóxicas. Nada é fácil. Em inglês utiliza-se muito a expressão, "No pain, no gain", que significa: sem sacrifício, não há recompensa.

Todo mundo sabe o que precisa ser feito, mas não faz! É difícil, mas é importante colocarmos as coisas em prática! Um passo de cada vez, todos os dias, nos movendo adiante.

Seu maior adversário, é você mesmo, portanto é o único responsável por tudo de bom e de ruim que acontece com você. A briga é com a nossa mente, mas saiba que você está neste controle, basta começar a agir.

TODOS NÓS TEMOS MEDOS BÁSICOS:

MEDO 1 : NÃO SER AMADO;
MEDO 2: QUERER AGRADAR A TODOS;
MEDO 3: NÃO DAR CONTA.

COMO ENFRENTAR OS MEDOS?
COM AJUDA, APRENDIZADO E MENTORIA.

Nesta obra não existem falsas promessas, apenas orientações e apresentações de experiências que já foram estudadas, testadas e vivenciadas; estratégias e aplicação prática para você entender o seu papel neste pujante mercado, ser reconhecido, valorizado e ver seus negócios prosperarem!

O conhecimento técnico não será mais um diferencial de mercado, mas uma competência exigida, por isso esse conteúdo não aborda técnicas milagrosas imediatistas, mas sim, competências e comportamentos que o levarão a um nível superior, consistente e duradouro.

"AS PESSOAS SÃO CONTRATADAS PELO SEU CV (HABILIDADES TÉCNICAS), MAS SÃO DEMITIDAS PELOS SEUS COMPORTAMENTOS."

PETER DRUKER

Embora as habilidades em ciência e tecnologia não sejam esquecidas, as pessoas entendem que as habilidades que nos tornam exclusivamente humanos - como criatividade, empatia e originalidade - como as mais difíceis de aprender, portanto as habilidades comportamentais são mais importantes.

A carreira tradicional e linear de 40 anos acabou e foi substituída por uma vida de aprendizagem. As pessoas estão moldando a educação de acordo com o que precisam para o mercado de trabalho a curto prazo, o que significa que é necessário continuar aprendendo o tempo todo para se manterem atualizadas. Esta situação é definida pelo termo em inglês "lifelong learning", que significa que a aprendizagem não termina na escola. Porém, na fase adulta devemos ser "self learning", ou seja, praticarmos a auto-aprendizagem de acordo com os nossos interesses e necessidades.

Dito isto, o "X" da questão então está em entendermos esse universo que nos cerca e produz infinitas oportunidades de negócios, sabendo exatamente o que, por quê, como e para quem fazemos com base em muita experiência, vivência e prática.

Por isso esteja preparado para mudar positivamente tendo uma visão real e com muita essência para avançar e evoluir, tanto no seu aspecto pessoal, como no aspecto profissional, afinal, ambos andam juntos.

O PORQUÊ DESTE LIVRO (PELO AUTOR).

Você não é corretor de imóveis por consequência, por falta de oportunidades na vida ou por insucessos. Você é corretor de imóveis por um ou vários outros motivos que o trouxeram até aqui e por uma missão de vida que permitirá ajudar muitas pessoas a serem mais felizes.

A partir deste livro você terá a oportunidade de se tornar exemplo e referência para que esta profissão seja desejada por jovens e adultos de todo o mundo.

A partir desta leitura você não será mais o mesmo, sua profissão não será mais a mesma, assim como seus resultados não serão mais os mesmos. Você carrega consigo uma imensa responsabilidade. Você influenciará crianças desde a infância e fará parte dos sonhos delas no mesmo patamar dos desejos de serem astronautas, médicos, pilotos de carros de corrida, bombeiros, médicos, engenheiros, policiais, esportistas de alta performance e tantos outros, sabe porquê? Porque essas profissões trazem esperanças, conquistas, realizações, mostram superações e enchem de orgulho seus clientes e expectadores.

E o mais importante? Todos esses profissionais têm propósitos, ou seja, sabem qual é razão de ser em suas profissões. Sabem a importância do que fazem e o que fazem. De oferecerem o produto e serviço que oferecem, têm clareza no que os motiva a acordar todos os dias de manhã e fazerem o que precisam fazer. Tornam-se obstinados pelo que desejam e determinam. Se blindam, têm muito claro a única coisa que desejam e nunca perdem o foco até chegarem lá, pois sabem que a sua conquista trará muito prazer, paz de espírito, prosperidade, realização pessoal e profissional e acima de tudo os tornam pessoas felizes que de alguma forma ajudarão outras pessoas deixando marcas positivas, inspirando e incentivando a alcançarem o mesmo. Desta forma você fará parte não de uma transformação, mas uma revolução do mercado imobiliário no mundo.

Você está realmente preparado para assumir essa responsabilidade, ser um exemplo e uma referência que influenciará a vida de outras pessoas?

Você está preparado para esta missão? Afinal, missão dada é missão cumprida!

Se a sua resposta é SIM, então continue a leitura, faça a diferença, faça a sua parte! A solução está em você, não nos outros.

