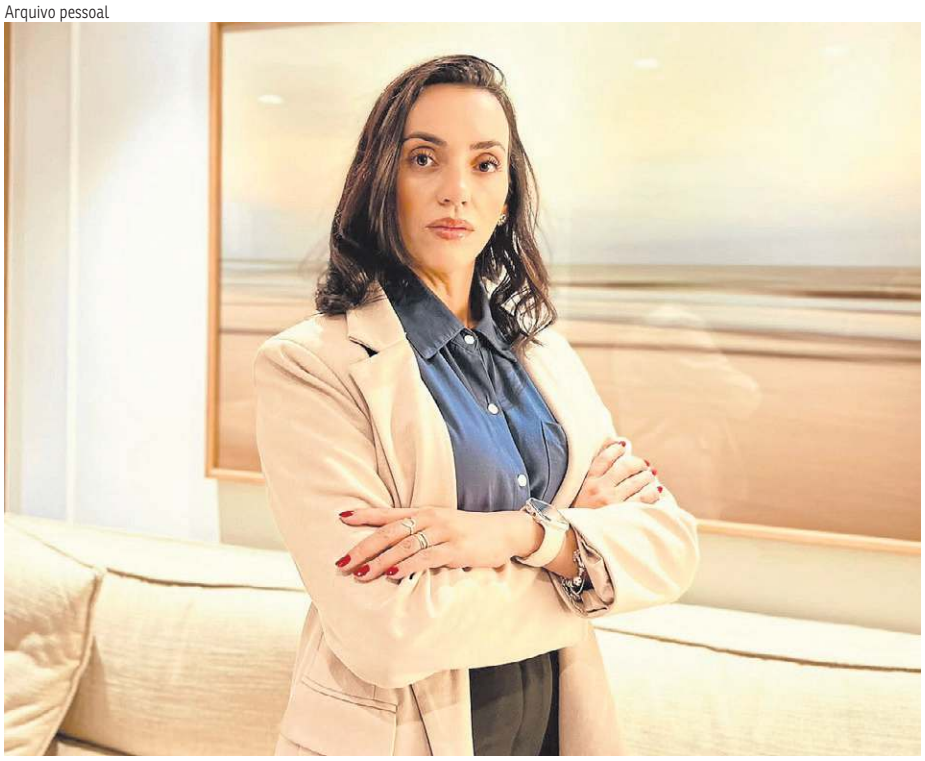
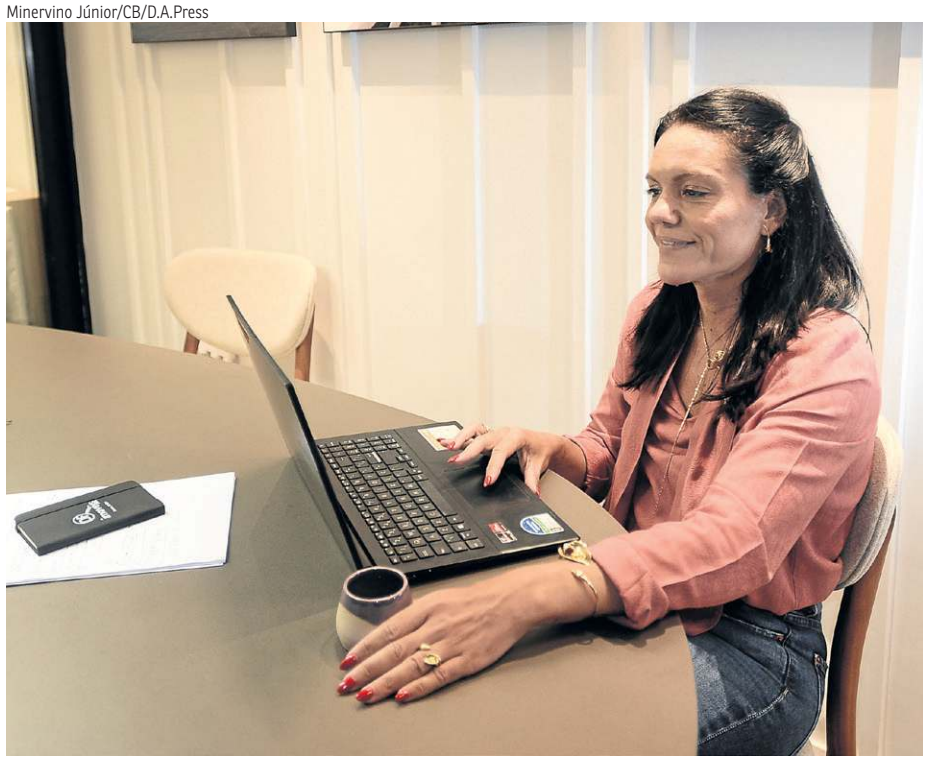
Arquivo pessoal



Karina Pagliari é corretora desde 2017 e trabalha em Águas Claras

Minervino Júnior/CB/D.A.Press



Alinni Santos usa as redes sociais para mostrar imóveis e atrair clientes

o diploma obrigatório, e retomar o exame de proficiência. Teodoro lembra que a prova foi criada por resolução em 2006 e aplicada por quatro anos, período em que a aprovação na primeira tentativa subiu de 3,4% para 34%. Foi suspensa após escolas recorrerem à Justiça, pois a exigência não estava prevista em lei. "Nós mexemos com o sonho das pessoas", justifica. "A responsabilidade social do corretor é muito grande."

Langer quer ir além da prova de entrada: para ele, a certificação deveria ser renovada periodicamente. "A gente lida com os principais valores de uma família", afirma. "Eu lido com o patrimônio construído ao longo de uma vida inteira." Karina também apoia o exame e diz que o preconceito mencionado por Langer não acabou. "Infelizmente, ainda existe a ideia de que, se nada der certo em outra área, a pessoa pode, simplesmente, virar corretor de imóveis."

Tecnologia e rotina

Em 1992, Langer instalou um computador 386 na imobiliária onde trabalhava, quando ainda nem era sócio. Até então, tudo se fazia em máquina de datilografia. A inteligência artificial (IA), segundo Teodoro, entrou na profissão "muito, muito profundamente".

É o caso de Langer. Com ferramentas de IA, ele criou sistemas que fazem avaliações prévias de imóveis, elaboram contratos e analisam o crédito dos candidatos à locação. Os vídeos da imobiliária em que ele aparece não são mais gravados: voz e imagem são geradas por IA. No atendimento, porém, ele não utiliza a tecnologia. Para Langer, a máquina "não tem tom de voz" nem "temperatura".

Arquivo pessoal



Alexandre Langer atua há 34 anos na profissão e criou sistemas com IA

Na Kza, a aposta são as redes sociais. O Instagram entrou na rotina da imobiliária há, aproximadamente, um ano, quando os portais deixaram de trazer o volume habitual de contatos. Pela estimativa de Alinni, metade das captações e vendas tem origem nas redes, principalmente nessa plataforma. Ela dedica cerca de duas horas por dia ao conteúdo e usa IA para organizar ideias e roteiros, mas não para falar com o cliente. "Eu não quero que a inteligência artificial pense, sinta ou se comunique por mim."

A pesquisa mostra o tamanho dessa vitrine: 80% dos corretores usam o Instagram, e 60%, o Facebook.

As mulheres representam 32% da categoria, segundo o levantamento. No DF, são 4.746 dos 15.586 corretores, o que corresponde a 30,5%. Teodoro afirma que o percentual chegou a 34% antes da pandemia e recuou quando homens que perderam o emprego procuraram a corretagem, que, segundo ele, tem entrada fácil. Para ele, o avanço feminino tende a ser lento por causa da "dupla jornada, ou até tripla", e de uma rotina sem hora marcada: "Meu cliente é que faz o meu tempo."

Alinni, mãe de dois filhos, tenta impor limites. Evita visitas à noite e conversa antes com o cliente para entender o que ele procura, o que poupa tempo e traz mais segurança, "especialmente para nós, mulheres". "Eu não acredito que ser uma boa corretora signifique estar disponível 24 horas por dia", diz.

Representação

Entre os próprios corretores, a avaliação do sistema é dura: 69% se sentem pouco ou nada representados pelo Cofeci, e 61%, pelos Crecis. Teodoro diz que o resultado se repete em outras profissões e que o conselho representa a categoria "não oferecendo festa, como sindicato ou associação, mas oferecendo formação profissional".

A relação com o ofício, porém, mudou: 96% dizem ter orgulho da profissão, ante 58% em 2010. "Antes de ser empresário, eu sou corretor de imóveis", diz Langer. Ele atende avós, pais e netos e, muitas vezes, é chamado para reuniões de família em que se decide até a distribuição do patrimônio. "Isso é muito mais forte do que dinheiro", afirma. "Isso é confiança, isso é respeito."

Alinni conhece essa relação de confiança. Ela atendeu uma família que queria comprar um apartamento de cerca de R$ 2 milhões. Ao ver o planejamento financeiro do casal, sugeriu outro caminho: vender o imóvel em que eles moravam e comprar uma casa no Jardim Botânico por aproximadamente R$ 1 milhão, sem assumir uma dívida grande. A venda saiu em um dia. No fechamento, o casal comprador se emocionou. "Os dois se abraçaram e começaram a chorar. E eu chorei junto!", lembra. "É uma alegria que não cabe numa comissão."

Cinco anos depois de começar, ela faz o balanço. "Eu cheguei à corretagem acreditando que aquela era a única saída que eu tinha naquele momento da minha vida. E hoje, olhando para trás, percebo que era exatamente a saída de que eu precisava."

***Estagiário sob a supervisão de Ana Sá**