

Maber atrai clientes com um novo sistema de venda e locação

Nina Hao Soares
de São Paulo

A Maber entrou há quatro meses no mercado imobiliário de São Paulo, com investimento de R\$ 3,5 milhões, para facilitar os negócios de compra e locação de apartamentos de alto padrão. Sua área de atuação se concentra em imóveis verticais localizados em 23 áreas nobres da capital.

As operações da Maber começaram com imóveis avaliados em torno de R\$ 1 milhão a unidade. Em seguida, o leque se ampliou com a oferta de imóveis acima de R\$ 300 mil.

Segundo Mauro Betaglia, diretor geral da Maber, a empresa nasceu com a proposta de mudar totalmente o processo de negociação de imóveis, embora não tenha tradição no ramo. Pertence ao grupo WebForce Networks, com negócios concentrados na área de capital de risco (venture capital).

O grande diferencial da Maber está no levantamento completo dos imóveis disponíveis para venda e locação através de captação digital. Quando o proprietário entra em contato com a empresa para vender ou alugar seu imóvel, uma equipe de profissionais vai até o local para fazer fotos da fachada, da vista externa sob vários ângulos e de todos os ambientes do apartamento. Além disso, a equipe reúne plantas e informações sobre a idade do empreendimento, construtora, acabamento, estado de conservação, variação de preço e condomínio. Os imóveis passam a fazer parte do portfólio da Maber e ficam disponíveis para receber visitas digitais.

"Somos pioneiros neste modelo de informatização novo e real. Nossa estratégia de negócio foi criada em um núcleo onde estamos amadurecidos por conta de um longo estudo do mercado e de ampla pesquisa feitos durante cinco anos", explica Betaglia.

Cadastro

A Maber conta, hoje, com mais de 13 mil edifícios cadastrados. Todo o serviço é oferecido sem nenhum custo adicional, além da comissão normal de mercado. O cliente, através da visita digital, pode descobrir exatamente o edifício e o apartamento que correspondem às suas necessidades, sem perder tempo e dinheiro andando pela cidade.

A empresa inova também no

contato com os clientes. O gerente de relacionamento, por exemplo, tem nível superior ou pós-graduação e fala várias línguas. "Imóvel é um dos bens mais caros que uma pessoa possui. Por isso, temos pessoas diferenciadas para cuidar do atendimento", diz Betaglia.

Rede

Para facilitar a localização de imóveis e o fechamento de contratos de aluguel em 13 capitais, do Sul ao Nordeste do País, foi criada recentemente a Rede Avançada de Locação (RAL).

O sistema oferece, a proprietários e inquilinos, facilidades e completa assessoria na locação de imóveis em São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Campo Grande, Porto Alegre, Curitiba, Florianópolis, Belo Horizonte, Salvador, João Pessoa, Recife, Natal e Fortaleza. A representante paulistana da RAL é a Lello Intermediadora de Negócios, empresa que se destaca no estado com mais de 7 mil imóveis em carteira.

Pioneira no País e resultante de um acordo operacional entre as administradoras, a rede nasceu com a proposta de garantir rapidez e segurança ao candidato a inquilino que queira alugar um imóvel, residencial ou comercial, em outra cidade.

Segundo José Roberto de Toledo, diretor da Lello, "o paulistano que pretende alugar um imóvel em Curitiba, por exemplo, pode executar toda a operação através da Lello e indicar um fiador que seja proprietário de imóvel em São Paulo. Isso elimina uma das principais barreiras da locação de imóveis entre cidades e agiliza a aprovação de fichas".

Segundo Toledo, o proprietário que investe em imóveis para locação fora de sua base também contará com as facilidades oferecidas pela rede, uma vez que a toda a administração do negócio - pagamento/recebimento de aluguéis, controle de encargos e prestação de contas - poderá ser feita pela imobiliária de sua cidade.

As administradoras integrantes da RAL trocam informações sobre suas carteiras de imóveis e as características de cada mercado. "São 13 empresas com grande tradição em suas cidades e que, desde cedo, investiram em tecnologia, recursos humanos e assessoria jurídica para oferecer soluções eficientes na administração de patrimônios", observa Toledo.



Mauro Betaglia