

INTRODUÇÃO

Desde quando comecei como treinadora, percebi que não havia muitas mulheres a frente de projetos com treinamento e desenvolvimento no mercado imobiliário. Até busquei algumas referências femininas em quem pudesse me espelhar, mas o que eu mais via nas redes, revistas e internet, era algumas características muito comuns entre os palestrantes: Homens acima de 50, com uma vontade enorme de falar para as pessoas sobre as suas experiências - tanto pessoais, quanto profissionais e todos extremamente comunicadores.

Sabe aquele perfil de pessoas que já tiveram uma vasta experiência na vida, amadureceram e agora querem rodar o mundo contando? Pois bem! Essa era a maior características que eu identificava nesses palestrantes.

Por um lado, fiquei um pouco perdida e sem referências - por outro, achei interessante e importante ser uma das primeiras treinadoras no meu ramo.

Passei muito tempo pensando porque isso era tão constante no mercado. E sempre me perguntava: Onde estão as mulheres treinadoras e palestrantes do mercado imobiliário? Onde estão as tantas colegas que vejo nas imobiliárias tomando conta de equipes e fazendo a diferença? Onde estão aquelas mulheres fantásticas a frente de uma diretoria e que entendem mais que qualquer pessoa sobre o mercado?

Apesar de sempre notar que a maioria dos palestrantes eram homens, nunca me senti um peixe fora d'água - muito pelo contrário, sempre me vi competente o suficiente para despontar como treinadora, e também, nunca quis fazer uma guerra de posicionamento por ser mulher. Toda essa questão sempre foi leve do meu ponto de vista, jamais precisei provar que minhas competências poderiam ser abaladas pelo fato de ser uma das poucas palestrantes mulheres no mercado.

Até agora, nesse momento, escrevendo essa introdução, vieram vários pensamentos na minha cabeça que realmente comprovam o quanto nunca parei para pensar no fato de que ser mulher e palestrante, mudaria alguma coisa.

Talvez, por conta disso - de não pensar em masculino ou feminino, consegui alcançar muitas coisas que eu sempre desejei: quebrei barreiras e mostrei ao mercado que dava para ser esposa, mãe, dona de casa e ainda, desbravar o mundo.

Sou escritora e há pouco tempo lancei um livro. Confesso que por conta deste lançamento, meus projetos alavancaram ainda mais. Inclusive, a coordenação desta obra, é um grande insight na minha vida e aconteceu assim:

Fui convidada para um grande evento do mercado imobiliário - desses que reúnem mais de 20 palestrantes em 2 dias de evento, cada um com sua competência específica. Esse evento foi fascinante e a finalidade era a venda de uma plataforma de ensino onde nós, os palestrantes, estávamos todos ansiosos para que acontecesse da melhor forma possível.

Cheguei no evento, cumprimentei vários amigos, parceiros de trabalho e liguei para meu esposo para contar como o evento estava bacana. Meu esposo disse assim: "Mell, eu estava olhando no post dos palestrantes e percebi que só tem você e mais uma palestrante mulher no evento - o restante, são todos homens! Então, aproveita que isso é uma oportunidade incrível."

Sinceramente, eu não havia reparado nisso até aquele momento, cheguei até a comentar com algumas pessoas que me disseram que também haviam notado.

Perguntei ao preletor do evento o porquê disso e ele me disse que não havia muitas mulheres que o procuravam para mostrar seus trabalhos. Por isso, acabava sempre convidando muito mais homens para palestrar, mas ele também sentia falta de mulheres em seu evento.

Fiquei com aquilo na cabeça, aproveitei e agradei a oportunidade de estar ali e nesse momento, minha cabeça começou a pipocar de ideias.

Continuei por ali e fui passear pelo corredor, quando recebi de presente de um amigo palestrante, uma obra de coautoria entre ele e mais 20 corretores de imóveis. Nesse momento, aconteceu meu grande insight.

Por que não fazer uma obra de coautoria com mulheres que possam despontar no mercado? Temos tantos talentos, tantas habilidades e podemos colocar tudo isso num livro só.

Cada dia que passava, mais eu tinha certeza de que era o negócio certo para mim.

Após o evento, entramos em um caos mundial - a famosa pandemia, onde o mundo parou. Infelizmente, vivemos dor e sofrimento nessa situação tão inesperada, mas, diante de tudo, resolvi parar, refrescar a ideia e colocar em prática o meu projeto. Mesmo diante de algo tão triste, eu não podia parar e ainda pude trazer novas oportunidades para mulheres que queriam se despontar.

Reuni 15 mulheres fantásticas que poderiam mostrar o seu trabalho numa obra literária e eu tenho certeza que esse será um início impactante para todas elas.

Apresento a vocês, mulheres formidáveis, talentosíssimas e que deram o melhor de si para que esse projeto acontecesse. Foram alguns meses de dedicação - cada uma com seus desafios, com seus compromissos pessoais e profissionais, mas sempre acreditando que seria possível.

Estou encantadíssima com cada uma delas e acredito que você, leitor, também ficará.

Boa leitura!

Mellissa Tagliaferri



MELLISSA TAGLIAFERRI



Mellissa Tagliaferri é Coach de Negócios Imobiliários e Gestão de Liderança, já treinou e capacitou mais de 4 mil corretores, atendendo mais de 200 empresas. Tecnóloga em gestão comercial Graduada em Psicologia Especialista no comportamento humano do corretor de imóveis, consegue diagnosticar e organizar com precisão os pontos a desenvolver para que as vendas sejam alavancadas.

Atualmente é Head Trainer e ministra formações em Coaching, Leader Coach , Master Practitioner em PNL, possui mais de 60 turmas formadas em cursos de coaching para diversas áreas incluindo o mercado

imobiliário e realiza processos de coaching, treinamento e assesment como Analista comportamental em imobiliárias com foco em contratação, gestão de competências e projetos para melhoria do desempenho pessoal e organizacional.



47 99274 448



corretorcoach@gmail.com



@mellissa_tagliaferri



@mellissaccosta



@mellissatagliaferri

PREFÁCIO

O Segredo das Mulheres Empreendedoras

Quando recebi de Mellissa Tagliaferri o honroso convite para escrever o prefácio do livro que faria a coletânea da história e da experiências de várias mulheres com atuação destacada dentro do mercado imobiliário, confesso que senti nos ombros a responsabilidade e pensei em declinar da missão.

Minha dúvida surgiu em função de possíveis questionamento e do estranhamento que poderia surgir aos leitores de uma obra tão importante, escrita por mulheres: "O que faz um homem no prefácio de um livro que destaca o trabalho feminino?"

O argumento de Mellissa que me fez seguir adiante é o de que, embora se trate de uma obra que reúna relatos e a experiência de mulheres, também é um livro que busca o diálogo entre os gêneros e abre a possibilidade para que homens como eu, enxerguem o mercado imobiliário sob a perspectiva feminina.

Com um convite honroso e um forte argumento, agora faltava pouco para que eu pudesse finalmente escrever este prefácio: conversar com minha companheira para que ouvir dela se eu era digno de ser abre-alas dessas mulheres e se como esposo e pai, meu discurso estaria alinhado com a conduta que se espera dos homens do século XXI: que sejam capazes de aprender e conviver sob a perspectiva dos outros, em especial, das mulheres.

Diante de um orgulhoso sim de minha esposa, pude enfim, aceitar o convite e mergulhar nas histórias dessas 15 mulheres

incríveis para entender um pouco mais sobre suas especializações, suas rotinas e principalmente, suas lutas para atingir um altíssimo nível profissional.

Encontrei histórias inspiradoras, de superação e de empreendedorismo que permitirão ao leitor deste livro, conhecer um leque muito interessante sobre as especialidades existentes no mercado imobiliário.

Gerenciamento de equipes, estabelecimento de metas e gerenciamento de empresas, especialização em nichos de mercado como os de loteamentos, populares, luxo ou na área de locação, atração e recrutamento de corretores, marketing, posicionamento pessoal em redes sociais, financiamento, documentação imobiliária...

Ufa! É muito assunto envolvendo o mercado imobiliário e em cada um deles, um toque especial e único dessas mulheres que sabem o que estão falando e que vivem do que se propõem a abordar em cada um dos capítulos de *O Segredo das Mulheres Empreendedoras*.

Acredito que o leitor deste livro, independente de gênero, será capaz de entender mais sobre as particularidades do mercado imobiliário e replicar em seu dia a dia os modelos e cases apresentados aqui pelas autoras.

Boa leitura.

Denis Levati



DENIS LEVATI



Atuando no mercado imobiliário desde 2008, possui experiência na implantação e no desenvolvimento de áreas de atendimento e pós vendas em imobiliárias e construtoras.

Com passagens por empresas do grupo Lopes, Corpal Incorporadora e Grupo Zap, é curador de conteúdo para o mercado imobiliário em diversos eventos e autor de dezenas de artigos em canais especializados.

 dwlevati@gmail.com

 [@denis.levati](https://www.instagram.com/denis.levati)

 [@DenisLevati](https://www.linkedin.com/company/DenisLevati)



JOSIANE MAFRA



- ◆ Advogada graduada pela Universidade Federal de Viçosa (UFV/MG), assessora e consultora jurídica, especialista em Direito Público (UNEC) e em Planejamento, Implementação e Gestão de Cursos de Educação a Distância (UFF-RJ)
- ◆ Mestre em Meio Ambiente e Sustentabilidade (UNEC)
- ◆ Articulista, parecerista e palestrante, com experiência, há 17 anos junto ao mercado imobiliário, urbanístico, turístico e ambiental
- ◆ Autora de diversas obras, dentre elas o livro digital de "Documentação Imobiliária: aspectos teóricos e práticos", "Guia de Contratos Imobiliários" e "Guia de Regularização Imobiliária - v.1 (Usucapião)"
- ◆ Membro do Instituto dos Advogados de Minas Gerais (IAMG)



32 98803 4294



josiane@mafraeantunes.com.br



[@josianemafra](https://www.instagram.com/josianemafra)



[@josiane.wendtantunesmafra](https://www.facebook.com/josiane.wendtantunesmafra)



[Josiane Wendt Antunes Mafra](https://www.linkedin.com/in/JosianeWendtAntunesMafra)

www.josianemafra.com

***Importância da compreensão
dos contratos para a segurança
das transações imobiliárias***



O que um texto extremamente técnico pode revelar como segredo de uma mulher que atua há quase duas décadas no mercado imobiliário? Aliás, o que a levou a trabalhar com Direito, aperfeiçoando-se, dia após dia, dentro setor imobiliário, buscando compreender sua dinâmica e identificar suas dores? E mais: por que esta profissional entende que a compreensão do fenômeno contratual é extremamente relevante, constituindo um ponto chave para a segurança, eficiência e firmeza das transações imobiliárias?

Logo de início é preciso frisar que este texto não é direcionado apenas ao público feminino. Ao contrário, todos aqueles que se envolvem, diariamente, em negociações e transações dentro do mercado imobiliário devem entender o que é um contrato, suas funções e importância, algo que, infelizmente, tem sido bastante negligenciado ao longo dos anos.

O que se percebe é que, historicamente, empresas e pessoas com atuação no mercado imobiliário estão focadas no resultado, que, por vezes, é ilusório, já que, ao se descuidarem do processo, agindo na ânsia de um fechamento, pecam na eficiência e acabam celebrando negócios nulos ou anuláveis, por lhes faltar requisitos de validade e legitimação ou estarem “contaminados” por vícios, seja na formação da vontade dos contratantes, seja por lesarem terceiros.

O Poder Judiciário é abarrotado de processos judiciais discutindo contratos imobiliários, além de responsabilizações e indenizações pela má condução de negócios e danos deles decorrentes. Mas, em 20 anos, foi e é possível perceber que houve e ainda vêm acontecendo mudanças estruturais e de perspectiva, que têm levado os mais diversos profissionais a compreender que precisam desenvolver inúmeras competências para bem atender seus clientes.

O mercado imobiliário que, no passado, era marcado pela figura masculina, viu crescer, em número e importância – assim como também o viram outros setores da economia – a figura da mulher. Do mesmo modo, as extremas e aceleradas modificações tecnológicas têm repercutido, extremamente, no modo de vida das pessoas e na forma como elas se relacionam. Novos valores surgem e, entrelaçados aos anteriormente existentes, criam um novo Mundo, pautado por um novo modo de interagir e de contratar, do qual fazem parte a empatia, a colaboração e a sensibilidade.

É provável que este seja o maior segredo desta autora para



POLIANA BASSE SCHELKI



- ◆ Corretora de Imóveis
- ◆ Especialista em Engenharia de Avaliações e Perícias
- ◆ MBA em Direito Imobiliário
- ◆ Coach Profissional
- ◆ Analista Comportamental
- ◆ CEO Mega Construtora, Incorporadora e Imóveis
- ◆ Gestora na CS2 Construtora e Incorporadora



49 98841 5037



polianabasse@hotmail.com



@polianabasse



Poliana basse Scheslki

***Por que corretores de imóveis
falham na melhor parte da venda?***



De que forma você aborda o seu cliente? Ele realmente se sente confortável em ser atendido por você? A atitude que o corretor de imóveis tem ao abordar o cliente pode fazer toda a diferença no resultado da venda.

O mercado imobiliário está saturado de profissionais, e se você não atender seu cliente de modo satisfatório, em 5 minutos poderá vê-lo na porta do seu concorrente.

Vivemos uma era onde as pessoas buscam atenção, mas também, querem praticidade. Ninguém tem tempo para desperdiçar.

Para ter um cliente, você precisa despertar nele o sentimento de desejo do início ao fim da sua conversa, pois somente assim ele lhe dará uma oportunidade para convencê-lo de que vale a pena dedicar alguns minutos do seu tempo para falar com você. Portanto, você terá apenas uma oportunidade para causar uma boa impressão.

Por exemplo, um simples cumprimento pode influenciar significativamente na experiência da compra, e também iniciará um fechamento. Sim! O fechamento começará no seu primeiro contato com o cliente.

A expressão "a primeira impressão é a que fica" não é em vão. Segundo recentes estudos científicos, o tempo para formar a primeira impressão de alguém, ouvindo apenas o seu oi, é de apenas meio segundo.

Gosto muito da frase do livro Pequeno Príncipe:

"Tu não és para mim senão uma pessoa inteiramente igual a cem mil outras pessoas. E eu não tenho necessidade de ti. E tu não tens necessidade de mim. Mas, se tu me cativas, nós teremos necessidade um do outro. Serás pra mim o único no mundo. E eu serei para ti a única no mundo..."

Eu diria que um bom vendedor não faz venda, ele conquista seu cliente.

Por que motivo o seu cliente deve comprar com você e não com seu concorrente? Qual é o seu diferencial?

Hoje as pessoas buscam qualidade. Já é passada a época do



VINÉIA RODOLFI KÖCHE



- ◆ Graduação em Comunicação Social com habilitação em Relações Públicas pela Unifavest de Lages
- ◆ Pós-graduação em Organização e Comunicação
- ◆ Empresarial com habilitação em Neurolinguística
- ◆ Corretora de imóveis há 11 anos
- ◆ Sócia e Gestora da Camaro Imobiliária há 10 anos
- ◆ CEO da Camaro TDH
- ◆ Escritora
- ◆ Idealizadora do Test Drive do Imóvel



49 99983 7909



ceo.vineia@camarotdh.com.br



@startup_test_drive_do_imovel



@www.camaroimobiliaria.com.br



@camarotdh



Camaro Imobiliária Lages



Camaro TDh- Treinamento Gerencial

www.testdrivecamaroimob.com.br

www.camaroimobiliaria.com.br

***Modelo Startup
Test Drive do Imóvel***



Como começou e onde já chegamos?



Eu não posso começar aqui explicando todo método e o caminho que nos levou ao modelo incrível que conseguimos recriar em nossa Camaro Imobiliária, sem contar um pouco da minha história nesse mercado chamado Imobiliário e nesta profissão que escolhi para ter como a principal fonte de renda da minha família e que me possibilita a realização dos meus sonhos, objetivos e planos.

Meu primeiro contato com o mercado imobiliário foi buscando nosso primeiro imóvel para alugar, junto com meu marido Rodrigo que, hoje também, é meu sócio e nosso filho Henrique. De cara, já senti algo triste de lembrar que ainda existe muito por aí - a falta de um bom atendimento na jornada de busca pelo imóvel. Foram meses até que encontrei um imóvel, e foi onde começou outra jornada, negociar, contratar, vistoriar, enfim, tantos passos para uma locação padrão, que essa imobiliária percebeu o meu potencial para trabalhar ali. Fui convidada e não pensei duas vezes, até porque, já estava em busca de uma ocupação no mercado, após meu período maternidade já ter vencido.

Planejei parar de trabalhar e ficar com meu filho até 2 anos de vida, mas não parei de estudar e não me arrependo por nenhum segundo, mas foi difícil retornar às atividades profissionais, mesmo com um currículo bem preparado e com 30 anos de idade, as vagas que buscava, recebia sempre a seguinte resposta: "Não conseguiremos preencher você em uma vaga, você será uma profissional muita cara!" No entanto, eu só queria uma ocupação em atendimentos ou nos comércios, ou seja, trabalhar, sair de casa e trazer novidades para a família, ter meus ganhos sem precisar depender do meu esposo.

Gosto de contar que a área de vendas nunca foi algo em que me dediquei, meu negócio sempre foi atender, pela experiência vivida anteriormente nos 13 anos como funcionária pública. Mas essa imobiliária em que alugamos o nosso primeiro imóvel, me abriu as portas e foi nela que conheci tudo que havia de bom e ruim, certo ou