

redacao@jornalfloresta.com.br

Procon orienta consumidores sobre compra de imóvel na planta

O Procon Porto Alegre tem registrado cerca de 15 reclamações mensais sobre problemas com imóveis adquiridos na planta. Apesar do baixo contingente de queixas, as transações envolvem valores médios superiores a R\$ 100 mil. Nos problemas atestados pelos consumidores, grande parte das queixas diz respeito à rescisão contratual. Verifica-se, na maioria dos casos, que as construtoras incluem no contrato, em caso de rescisão, uma multa manifestadamente desfavorável ao consumidor.

“Os tribunais têm decidido como satisfatória multa de rescisão de 10% do valor já pago pelo consumidor, mas as construtoras exigem como multa rescisória 10% sobre o valor total do imóvel”, esclarece o diretor executivo do Procon Porto Alegre, Omar Ferri Júnior. “Ou seja, quando os consumidores querem desistir do negócio, correm o risco de perder tudo o que já foi desembolsado”, acrescenta Ferri Júnior.

Outro problema comum na compra de um imóvel na planta ocorre quando, primeiramente, o consumidor contrata um financiamento direto com a construtora e, depois de expedida a carta de habite-se do imóvel, busca o financiamento junto a uma instituição bancária, mas a operação só é possível depois da existência física do imóvel. Muitas vezes o banco não aprova o financiamento, em função da renda do consumidor ou de avaliação cadastral, e não tendo como manter o financiamento original com a empreendedora o consumidor desiste da compra do imóvel e busca



Banco de Imagens

Consumidor tem que ficar atento ao contrato assinado

na rescisão do contrato receber tudo o que já foi pago. É também neste momento que as construtoras se valem de multas desfavoráveis e mais uma vez o consumidor pode perder tudo o que desembolsou. “Consideram-se nulas de pleno direito as cláusulas contratuais que estabeleçam obrigações consideradas abusivas e que coloquem o consumidor em desvantagem exagerada”, destaca Ferri Júnior.

Atraso na entrega

Há também o caso comum do atraso na entrega do imóvel. O comprador já está preparado para a mudança e o imóvel não é entregue por atraso da obra violando a cláusula contratual. O resultado é o de que o consumidor tem que arcar além da prestação do imóvel na planta, com o aluguel do imóvel onde vive. “É direito do consumidor que estas despesas sejam ressarcidas pela construtora, mesmo que não conste do

contrato”, ressalta Ferri Júnior. Outra queixa comum dos consumidores no Procon Porto Alegre diz respeito à comissão paga ao corretor de imóveis. No caso de cancelamento de contrato o consumidor não receberá o valor pago para o corretor. “Trata-se de uma regra normalmente embutida no contrato de compra e venda”, conclui.

Antes de efetuar qualquer negócio, os consumidores devem se informar sobre a idoneidade da construtora, tempo de atuação no mercado, bem como o conceito obtido pela empresa junto ao público. É recomendável a leitura atenta das cláusulas contratuais, bem como todas as informações sobre o total dos valores desembolsados, formas de pagamento e data de entrega do imóvel. O consumidor poderá ainda consultar o banco de dados do Procon Porto Alegre, a fim de se informar da existência de reclamações contra a construtora ou a intermediadora de vendas.

Carreira & Negócios

Dicas para o Sucesso

Por André Vinícius



Atendimento: Quem foi que lhe atendeu? – É importante que os colaboradores da empresa estejam identificados com o crachá personalizado com seu nome e foto. Assim o cliente pode identificar o colaborador quando for fazer uma reclamação ou elogio. Isso gera mais atenção dos colaboradores.

Marketing: O balde furado – Pensar em marketing é pensar em tudo. Não adianta agradar de um lado e falhar do outro. Pecar no detalhe é como colocar água em um balde furado. Por mais que você coloque mais água, o balde não vai ficar cheio. O mesmo ocorre com o cliente. Por mais que você traga novos clientes, os antigos vão embora por causa das suas falhas de marketing.

Vendas: O poder do depoimento – Ao apresentar produtos e serviços para potenciais clientes, utilize depoimentos de clientes que compraram e aprovaram. Depoimento de clientes satisfeitos vale muito, pois atesta a opinião de alguém que está ali falando bem do produto porque gostou e não porque foi pago para isso.

Liderança: Saia de cena – Em muitas situações é importante que o líder saia de cena para que seus colaboradores possam agir e ganhar confiança. Acompanhar nos bastidores e analisar o desempenho é o caminho para corrigir falhas e descobrir novos líderes.

Carreira: Curiosidade = Mais conhecimento – Tenha o hábito de perguntar. O profissional que é curioso e pergunta aos colegas sobre as suas funções não pára de aprender e agrega mais conhecimento para a carreira. Conhecimento este que mais tarde pode gerar um diferencial.

Literatura: Novas Estratégias de vendas: A venda focada no vendedor - Com um texto leve e envolvente, o autor indica os caminhos que devem ser trilhados para ser um verdadeiro profissional de vendas. De maneira simples e didática, mostra como utilizar técnicas e habilidades extraídas e adaptadas de teorias da Psicologia, da Análise Transacional, da Neurolinguística e da Filosofia para obter melhores resultados. Autor: Edmundo Vieira Cortez. Editora: CLA.

Dicionário: Stakeholders – Partes / grupos que estão diretamente interessadas na atividade da empresa: acionistas, governo, clientes, funcionários, fornecedores e sociedade.

Frase: Clientes - “O fracasso de uma empresa começa quando ela vai sendo demitida por seus clientes. Ninguém mais faz pedidos, os consumidores nem se dão mais ao trabalho de reclamar.” (Roberto Shinyashiki)

Blog do Professor: Conteúdo – Artigos, podcasts, notícias, vídeos, e-zines, frases, histórias de sucesso, livros e muito mais informação para sua empresa e carreira você encontra em www.andrevinicius.com

(*) consultor, professor e palestrante em vendas, atendimento, liderança, marketing empresarial e digital, tecnologia, carreira, desenvolvimento pessoal e motivação. Envie perguntas, opinião, críticas, dúvidas, sugestões e solicitações através do e-mail: andre@andrevinicius.com Para conhecer um pouco mais sobre André Vinícius acesse o site www.andrevinicius.com. Siga-me no twitter: @professorandre

ZAMBONI
CONTABILIDADE

Sua contabilidade precisa de ajuda? A gente faz pra você.

Rua Jerônimo Coelho, 85/302 - Centro
Fone 51 3221-7701 Fone/Fax 51 3227-2828
E-mail: zambonicontabilidade@terra.com.br

PROF. MS. ALEX PINHEIRO

CURSO NOVO

WWW.GRUPOSDEHISTORIA.COM
ENEM & VESTIBULAR

valores e horários: consulte o site

Credibilidade não se compra. Se conquista.

Faça parte você também deste time que está vencendo.
Anuncie sua empresa na verdadeira mídia de bairro.

- 11 mil exemplares ■ 6 bairros atendidos
- Distribuição gratuita e preços acessíveis.

Acesse o jornal on line: www.jornalfloresta.com.br

JORNAL FLORESTA
O seu jornal do bairro

☎ 3225-4164

ano 6

