

Porto, 18 de janeiro de 2018

Comunicado ASMIP

A **ASMIP - Associação dos Mediadores do Imobiliário de Portugal** tomou conhecimento de uma reportagem do programa Contas Poupança, emitida na SIC, ontem dia 17 em horário nobre, sob o título “Como poupar nas comissões das imobiliárias”, que só por si é desde logo um ataque direto a uma atividade, e onde o jornalista Pedro Andersson demonstra como é fácil vender a casa por meios próprios sem recurso aos profissionais / empresas de mediação imobiliária devidamente habilitados, legal e formalmente para os efeitos.

Dizemos, “demonstra”, porque será esse o propósito quando se limita a apresentar um caso muito feliz de 100% de sucesso, tramitado por uma cidadã que, desde logo pelas aptidões profissionais se encontra muito próxima desta área, o que não acontecerá certamente junto da maioria dos interessados em recorrer à venda por meios próprios. Mesmo assim recorreu a um amigo da área para lhe pedir um CPCV.....

Se não houvesse a necessidade intrínseca de “demonstrar” só facilidades que evidenciassem o desejado para o tema, título e reportagem, certamente teria havido outro cuidado em apresentar, pelo menos mais um caso, nessa altura de insucesso, deixando depois aos espetadores a decisão quando estivessem em fase de optar.

Assim, ficou por advertir mais acentuadamente que nem sempre é assim tão fácil, e que pelo meio podem acontecer muitos custos com anúncios, perda de dias de trabalho, para além de diversos riscos inerentes à falta de preparação para o ato, que no final podem acarretar prejuízos maiores do que a poupança. Um exemplo apenas: por acaso foi lembrado que para anunciar é obrigatório ter, de antemão, o Certificado Energético (ponto i), alínea f), nº 1 do artg. 14º do Dec-Lei 118/2013 de 20 de agosto), e que a coima para essa lacuna vai de 250€ a 3.740€ para singulares ou 44.890€ se coletivas? Pois não, e só numa falha destas lá se vai a poupança!

O jornalista e a SIC não podem esquecer os mais básicos princípios do jornalismo no que ao contraditório diz respeito, agravado quando ao longo da peça se vão fazendo afirmações do género: “...poupança de muitos milhares de euros...”; “...muito dinheiro...”; “ ...recorrer a um solicitador é uma alternativa mais barata...” (como se fosse comparável); e, por fim, o aconselhamento “Tente sempre vender pelos próprios meios !!!”. Ou seja passa-se de uma posição de relator à posição de propaganda sobre uma opção, sem esquecer a publicidade que se vai fazendo a uma atividade que até está proibida de a fazer, pelo menos diretamente. Não queremos acreditar que seja encomenda, mas até parece.

Voltando à poupança de muitos milhares, tal também não corresponde à realidade. Ainda no ano passado surgiu no mercado uma empresa que promovia esse tipo de venda pelo próprio, que investiu milhões em publicidade e garantia apoio naquilo que os particulares não estariam aptos a fazer. Publicitava exatamente o mesmo “poupe milhares em comissões”, mas, apesar do investimento, do apoio que

fornecia, e dos custos baixos que cobrava, ou dizia cobrar, já fechou, sem festejar um ano de atividade, prova de que não é assim tão simples como se pretende argumentar.

Sabemos que tem vindo a ser adotado cada vez mais o valor de comissão mínima, e que nalguns casos esses valores até podem chegar aos mencionados na peça, mas há no mercado muitas empresas que trabalham ainda com comissão fixa em percentagem do valor. Ora excetuando os centros de Lisboa e Porto, no resto do país os valores são mais baixos pelo que mesmo com uma comissão de 5%, uma venda média de 70.000 não dará mais de 3.500 euros para um trabalho que pode levar meses, desde a angariação, fotografia, colocação em plataformas de anúncios diversos e pagos a expensas próprias, inúmeros telefonemas, visitas e seus custos, e por fim acompanhamento de todo o processo burocrático, por vezes do próprio financiamento para que tudo corra bem e as partes estejam devidamente protegidas. Só quem exerce há muitos anos sabe que estes valores de “muitos milhares”, em alguns casos significam prejuízo, e como se não bastasse e mais importante ainda, só somos ressarcidos quando, e se efetivamente vendermos, correndo por nossa conta todas estas despesas.

Por tudo o exposto, em defesa da classe que representamos, e de que nos orgulhamos de pertencer, vimos lembrar apenas alguns aspetos desconhecidos do grande público mas que fazem toda a diferença, pela positiva, para o consumidor que recorre aos serviços dos mediadores legalmente estabelecidos e que se consubstanciam no seguinte:

1. A atividade de mediação imobiliária está atualmente regulamentada pela Lei 15 de 2013, de 8 de fevereiro, sendo obrigada a um conjunto de regras para o exercício da atividade, onde se inclui, entre outras, a formação de branqueamento de capitais, anuais e obrigatórias, registo de toda a atividade e dos negócios efetuados junto do IMPIC, instituto regulador da atividade, e ainda a existência de um seguro de responsabilidade civil com capital mínimo de 150.000€.
2. Na prossecução da sua atividade as empresas de mediação imobiliária, e seus representantes, investem na criação de estruturas que garantam a obtenção de clientes finais e investidores, procurando maximizar a ligação de vendedores a compradores no mais curto espaço de tempo. E tempo é dinheiro!
3. Nesse âmbito frequentam diversas formações para adquirirem conhecimentos fundamentais ao desenvolvimento da atividade, que lhes permitem fazer avaliações comerciais ajustadas, e assim vender mais rápido.
4. Com o decorrer da atividade possuem em carteira investidores disponíveis para adquirirem imóveis, muitas vezes sem recurso ao mercado, proporcionando bons negócios a quem vende, pois tempo é dinheiro!
5. Caso não seja possível o recurso ao investidor, possuem canais próprios de publicitação de imóveis, desde a cada vez mais incontornável internet, aos folhetos, à publicidade nas montras, em outdoors, placas autocolantes, feiras, etc. Tudo com custos ZERO para o cliente vendedor até ao dia da venda, num formato em que só paga se o trabalho for feito, sendo todo o investimento e risco da imobiliária. Todas estas apostas significam investimentos de largos milhares, nalguns casos mensais, sempre sujeitos a que as vendas não aconteçam de todo, ou no mínimo ao ritmo necessário para cobrir os custos, uma fatalidade que infelizmente vai acontecendo com algumas empresas, especialmente em tempos de crise.
6. Essa aposta e investimento obriga a grande diversificação de meios usados, o que amplifica os custos, especialmente com destaques de custos elevados, mas promove a celeridade em encontrar compradores,

o que será sempre muito difícil para um particular, e mesmo para grandes empresas. Não é por acaso que a banca se apoia nos mediadores para escoar os imóveis do seu desinvestimento, preferindo pagar os “milhares” do que apostar em estruturas próprias que lhe consumiriam muitos mais milhares em recursos. Os bancos, melhor do que ninguém, sabem que tempo é dinheiro!

7. Um mediador está quase sempre disponível para mostrar imóveis a interessados, a qualquer hora, em qualquer dia, por vezes com sacrifício das suas famílias, mas condição fundamental para ser bem-sucedido no exercício da sua atividade, garantindo satisfação aos seus clientes, e com isso mais negócios.
8. Muito do êxito da atividade do mediador passa por conhecer bem o mercado onde atua de forma a pesquisar, e encontrar as melhores e mais adequadas alternativas para cada caso, sempre no mais curto espaço de tempo, garantindo movimentos de verbas, e com isso mais-valias aos seus clientes.
9. Para além de todo o trabalho anterior ainda podem sugerir as melhores opções de crédito, e em muitos casos ajudar a consegui-lo para os seus compradores, conhecimentos que os vendedores particulares não têm, e muitas vezes são fundamentais para o sucesso do negócio. Ora se ele for mais rápido por via destes conhecimentos, todos ficam a ganhar.
10. Para que o negócio se concretize é necessário possuir conhecimento dos procedimentos e documentos necessários, que a peça jornalística procurou elencar, mas a grande maioria dos casos vai muito para além dos pontos referidos obrigando a deslocações a diversas entidades, correções de documentos, de áreas, de titulares, etc, previamente ao negócio, e que só quem sabe pode conseguir.
11. No desenvolvimento de todos estes passos o mediador será sempre o garante de que as partes estejam em situação de igualdade, quase como o notário faz no momento da escritura, o que só por si dá outro tipo de garantias aos intervenientes que não teriam se uma das partes tivesse preponderância sobre a outra sem nenhum “árbitro” por perto.

Por tudo o exposto, vem a **ASMIP** repudiar a emissão desta reportagem por não ter sido levado em conta uma panóplia de questões essenciais num negócio imobiliário, onde os mediadores têm uma importante palavra a dar, vivendo disso é certo, mas não será por isso que as casas são mais caras, como levemente se insinua na peça, nem o processo tão simples como o apresentado, sentindo-se por isso a **ASMIP** na obrigação de defender a classe que representa, direito que nos assiste, e do qual jamais abdicaremos sempre que formos injustamente atingidos.

A Direção da **ASMIP**