

TONOCCHI, Mario. Brechó aquece mercado de antiguidades: empresários de Campinas oferecem o serviço "Equipe Vip", que vende produtos de famílias em mudança. Correio Popular, Campinas, 09 abr. 2000.

MÁRIO TONOCCHI

tono@cpopular.com.br

Há um ano, os sócios do brechó Tem Tudo, Rodolfo Sinhorini e Élide Pupo lançaram em Campinas uma idéia que está aquecendo o mercado de antiquários e colecionadores da cidade. Na busca de novos (antigos) objetos e para lançar um novo tipo de serviço na cidade, eles criaram a "Equipe Vip", um serviço que vende tudo o que uma família não deseja levar quando está mudando da cidade. Geralmente, a equipe coloca à venda quase todos os objetos da casa.

Segundo

Rodolfo, o trabalho começa quando a família chama a Equipe para negociar as vendas de objetos que serão deixados para trás. "Nós listamos todos os objetos, discutimos os preços com os proprietários, etiquetamos tudo, organizamos a venda, enviamos mensagens para nossa mala direta, hoje com aproximadamente mil pessoas e colocamos faixas avisando da liquidação em toda a região", explica. Em, média a Equipe faz a venda de objetos de duas residências por mês.

Rodolfo diz que as ven-

**Empresários
de Campinas
oferecem o serviço
"Equipe Vip", que
vende produtos de
famílias em mudança**

das, em geral, são feitas em apenas um final de semana.

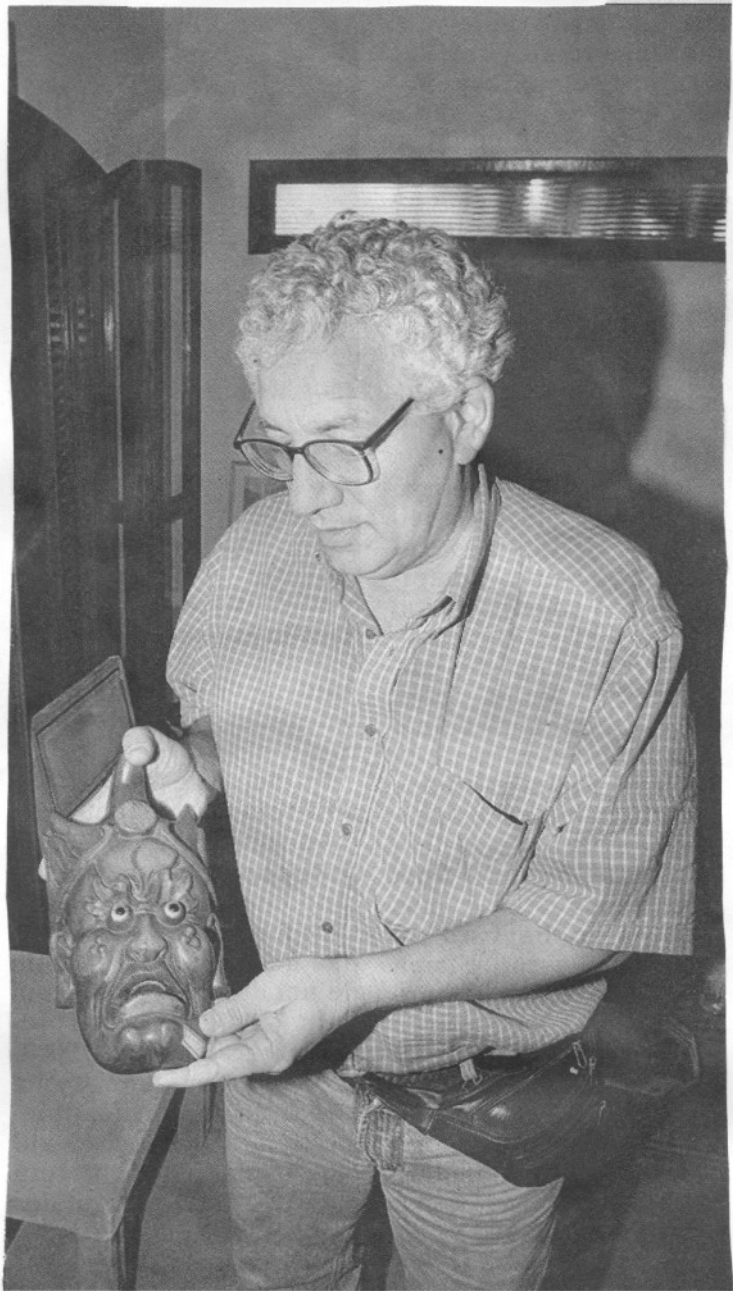
"O que não conseguimos vender levamos para nosso brechó e, se depois o objeto for vendido, entramos em contato com o cliente", garante. O trabalho da Equipe Vip é recompensado por uma comissão, que o comerciante prefere discutir com cada cliente no momento da programação da venda dos objetos de uma residência. "Levamos em consideração todos os quesitos, desde a necessidade da rapidez das vendas até os valores e objetos que serão colocados à venda", afirma.

A idéia da criação da Equipe, segundo Élide Pupo, nasceu do encontro dos dois amigos que observaram o mesmo trabalho feito em São Paulo e na Europa. O mais difícil no negócio, segundo os sócios, é quando os proprietários não aceitam os termos de venda propostos pela Equipe. "Em muitos casos, os objetos são extremamente caros ao coração do dono, mas é impossível levá-los. Em geral, eles querem colocar preços inaceitáveis ao mercado, mas geralmente conseguimos explicar a situação e os proprietários acabam concordando", afirma Rodolfo.

Entre os clientes da

Equipe Vip estão pessoas que vão se transferir para o exterior. Neste caso, quando o país para onde vai o cliente é muito distante, fazendo as contas na ponta do lápis, fica mais barato vender todos os objetos no Brasil para comprar novos no exterior. "Só não vale querer vender os móveis para acabar comprando um apartamento na Itália, como queria uma cliente minha. Desse jeito não dá", completa Rodolfo. Outros clientes também são filhos que perderam os pais e querem se desfazer dos objetos da casa.

Os clientes "preferenciais" da Equipe Vip são colecionadores, antiquários, restauradores e pessoas que estão começando a vida conjugal agora e que não dispõem de dinheiro para comprar móveis novos. "Temos também muitas pessoas que conhecem o ramo de móveis e que procuram as vendas de objetos das casas procurando móveis de boa qualidade. São sofás antigos, por exemplo, onde são necessários reparos ou troca do revestimento. Mesmo assim, o negócio vale a pena, pois não se encontram mais esses tipos de móveis com a qualidade de estrutura que encontramos em sofás mais antigos", ponderam os sócios. O transporte do que for comprado nas vendas das casas é feito pelo próprio cliente.



Rodolfo Sinhorini, da Equipe Vip: trabalho junto à residências