

Abaixo, a mensagem do Paraninfo da Turma, Prof. Marcos Mascarenhas aos seus afilhados:

Boa tarde a todos!

Agradeço penhoradamente o convite para paraninfar esta II Turma de formandos do ano de 2015

Saúdo aos ilustres participantes da mesa, na pessoa do nosso Presidente Samuel Arthur Prado

Prezados Senhores, Senhoras

Queridos afilhados,

Mesmo no momento de estagnação e de incertezas políticas seja no cenário nacional, seja no cenário internacional, a contribuição do mercado imobiliário aumentou significativamente em relação à economia brasileira o que tornou este segmento muito mais exigente e seletivo.

O padrão dos projetos habitacionais sofreram transformações e estas atingiram tanto aos projetos econômicos quanto aos de alto padrão, provocando a diversificação da clientela, a competitividade entre as incorporadoras, a implementação dos mais variados itens relacionados à sustentabilidade, a adoção de modernos sistemas construtivos, o surgimento dos condomínios-clubes, os condomínios resort's ou condomínios de segunda residência, a regulamentação do sistema de locação Built to Suit, os condomínios logísticos, etc. O fato é que a construção civil mudou, impulsionando a inclusão de itens opcionais aos empreendimentos com padrões de acabamento cada vez mais sofisticados e possibilitando melhores condições de habitabilidade.

Esta evolução vem ocorrendo no entorno de todos nós, daí a necessidade de bem avaliar, entender e dominar profundamente os mecanismos de produção das unidades imobiliárias nas suas diversas fases, vez que o mercado não atua de forma homogênea neste processo e por vezes revigora contradições em seu constante curso de formação.

É certo que não podemos deixar de asseverar a demanda latente e ainda reprimida, os inúmeros interesses que orbitam este segmento e principalmente, a capacidade deste mercado se reinventar. Independente da tão sonhada estabilidade econômica e do aumento do poder de compra do brasileiro, o imóvel ainda é e sempre será um investimento perene, rentável e lucrativo.

Na atual fase de acomodação do setor, torna-se imperioso o emprego de material humano com profundo conhecimento dos elementos, causas e consequências, que levaram o mercado a este estágio e, principalmente, uma acurada visão de futuro, um olhar atento e instigante sobre todos os ângulos, que só a qualificação proporciona.

Nesse íterim, surge uma questão de suma importância para o desenvolvimento profissional de vocês, Corretores de Imóveis: Ser Generalista ou ser Especialista?

Ao ter uma visão generalista, o Corretor de Imóveis detém a capacidade de perceber adversidades e distorções em áreas distintas e consegue encontrar, mais rapidamente, as soluções. Esta visão multidisciplinar, ter um conhecimento, mesmo que superficial, de outras áreas, permite que se amplie sua rede de trabalho.

Quanto a ser Especialista, como nenhum profissional é capaz de conhecer a fundo todas as peculiaridades do negócio imobiliário, com o tempo, Vocês identificarão uma ou duas áreas de maior interesse e buscarão aprender o máximo sobre elas.

Como Especialistas vocês demonstrarão seu talento e serão reconhecidos por suas qualidades.

No mercado imobiliário, quando há qualquer desequilíbrio, os generalistas são os primeiros a opinar, dar idéias, contribuir apontando possíveis soluções. Mas, constantemente, é ao especialista que todos recorrem para a apresentação de uma solução plausível.

Procurando racionalizar esta questão, vocês necessitarão desenvolver o equilíbrio, entre ter uma visão “lato senso”, uma visão ampla do mercado e por outro lado também precisarão ser especialistas em determinados segmentos.

Todo o conhecimento é válido para todos os tipos e perfis profissionais, porém, sem violar o perfil natural de cada um, não tenham receio em dar um passo fora da sua zona de conforto.

Quando vocês, novos Corretores de Imóveis, desenvolverem sua própria estratégia de educação pessoal, não só irão melhorar a sua eficiência, mas alcançarão uma vantagem distinta para sobreviver às mudanças, sejam elas cíclicas ou não, que o competitivo mercado imobiliário cotidianamente lhes impõe.

Enfim, o mercado exige flexibilidade dentro da especialização e também exige especialização dentro da sua área de abrangência.

Aos que hoje ingressam na profissão, ponderem sobre o conteúdo desta mensagem e não se esqueçam que a intermediação vai além da mera apresentação das partes envolvidas no negócio.

A atividade de um Corretor de Imóveis demanda conhecimento.

A capacitação adequada e a busca pela valorização profissional através da correta inserção no mercado imobiliário, priorizando sobretudo a ética, são fundamentais para garantir o sucesso nos negócios.

Apenas para que todos possam mensurar a importância do Sistema Cofeci-Creci, do qual agora fazem parte, o mesmo congrega 300 mil corretores de imóveis ativos e 40 mil empresas imobiliárias em todo o Brasil.

Temos ainda, em tramitação na Câmara e no Senado, 55 projetos de lei que irão impactar sobremaneira o mercado imobiliário nacional.

Parabenizo a todos por esta grande conquista, desejo que sejam felizes e busquem com denodo, sua realização pessoal e profissional, dentro deste fascinante e fervilhante mercado que os aguarda.

Que Deus os abençoe!

Muito Obrigado.

Prof. Marcos Mascarenhas

