

SENHORES CORRETORES,

VIVEMOS UM MOMENTO HISTÓRICO, DE GRANDES MUDANÇAS COM O RE
TORNO DA DEMOCRACIA. A GRANDEZA DO MOMENTO, SE CARACTERIZA PELA PARTICIPAÇÃO DA
COMUNIDADE, REPRESENTADA POR TODOS OS SEUS SEGMENTOS SOCIAIS, TRANSMITINDO AOS DI
RIGENTES DA NAÇÃO, OS SEUS ANSEIOS.

DECORRE DAÍ NOSSA GRANDE RESPONSABILIDADE, EM REPRESENTAR A CLAS-
SE DOS CORRETORES DE IMÓVEIS.

A NOVA DIRETORIA E SEU CONSELHO, QUE, NESTE INSTANTE SOLE-
NE, TOMA POSSE, SE COMPROMETEM A HONRAR A REPRESENTATIVIDADE CONFERIDA PELOS SE-
NHORES, PROMETENDO TODOS OS SEUS ESFORÇOS NO OBJETIVO DE HONRAR O CORRETOR, NO '
LUGAR QUE MERECE NA SOCIEDADE.

PARA ISTO, É IMPRESINDÍVEL QUE TODOS PARTICIPEMOS DESTA
LUTA.

O CORRETOR LUTA POR ALGO MAIS IMPORTANTE DO QUE DINHEIRO.
ELE NÃO TEME A CONCORRÊNCIA DE FIGURAS ESTRANHAS À SUA
PROFISSÃO.

ELE AS VENCERÁ SEMPRE, POR SER MELHOR, POR SUA CAPACIDADE
E POR SUA VIVÊNCIA.

O QUE ELE TEME, É O PREJUÍZO DA IMAGEM DA CATEGORIA, CONS-
TITUÍDA POR HOMENS DIGNOS, A EXEMPLO DOS HOMENAGEADOS NESTA SOLENIDADE,
A QUEM, MAIS UMA VEZ REVERENCIAMOS.

NOSSA GESTÃO, SE CARACTERIZARÁ PELA POLÍTICA DE REIVINDICAÇÕES.

NÃO EXIGIREMOS, ENTRETANTO, NADA A QUE NÃO TENHAMOS DIREITO.

O CORRETOR QUER TRABALHAR, TRABALHAR MUITO, E COMO TODO TRABALHADOR, RECEBER JUSTA PAGA, PELO SEU TRABALHO, HONESTO E PROFÍCUO.

O CORRETOR QUER UM MERCADO DE TRABALHO MAIS AMPLO E MAIS JUSTO, O QUE PODERÁ SER CONSEGUIDO, COM MEDIDAS SIMPLES, PORÉM DE LONGO ALCANCE.

QUALQUER SOLUÇÃO PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO, NÃO TERÁ EFEITOS IMEDIATOS, E NADA É MAIS IMPORTANTE NO MOMENTO DO QUE O RETORNO DE SUA CREDIBILIDADE E LIQUIDEZ.

E ISTO SÓ OCORRERÁ, COM MEDIDAS QUE VENHAM A ESTIMULAR O MERCADO COMO UM TODO, PASSANDO, OBRIGATORIAMENTE, PELA REVITALIZAÇÃO DO MERCADO DE IMÓVEIS USADOS.

MEDIDAS, QUE DÊEM AO CONSUMIDOR A LIBERDADE DE COMPRAR LIVREMENTE O SEU IMÓVEL, DE ACORDO COM SUA VONTADE, E SUA CAPACIDADE FINANCEIRA.

MEDIDAS, QUE REVIGOREM UM MERCADO QUE SE ENCONTRA HOJE SEM ALTERNATIVAS, FRUTO DE UMA POLÍTICA HABITACIONAL DO PASSADO QUE ACABOU POR CRIAR UMA RESERVA DE MERCADO.

ISTO PREJUDICA O CONSUMIDOR, CONSEQUENTEMENTE, O CORRETOR, POIS RESTRINGIU SUA ÁREA DE ATUAÇÃO.

AS VENDAS, SE CONCENTRARAM APENAS NOS IMÓVEIS NOVOS, ÚNICOS BENEFICIADOS PELAS VANTAGENS DO SISTEMA FINANCEIRO DE HABITAÇÃO.

ADVEIO, DAÍ, DESEQUILÍBRIO DO MERCADO IMOBILIÁRIO.

DESEQUILÍBRIO AINDA MAIS ACENTUADO PELO INCENTIVO À APLICAÇÃO DE CAPITAIS EM ÁREAS IMPRODUTIVAS, QUE DESESTIMULAM E PENALIZAM O TRABALHO E CONTEMPLAM A ESPECULAÇÃO.

O CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR ESTIMULARÁ A CONSTRUÇÃO CIVIL PELO SEU EFEITO MULTIPLICADOR, AUMENTANDO, EM PROGRESSÃO GEOMÉTRICA, O NÚMERO DE COMPRADORES.

TENDO O COMPRADOR A MESMA GARANTIA E AS FACILIDADES DE CRÉDITO COM QUE SE ADQUIRE UM AUTOMÓVEL, ELE FARÁ DE CADA VENDEDOR UM NOVO COMPRADOR QUE ACRESCENTARÁ AS SUAS ECONOMIAS AO PRODUTO DE SUA VENDA, GERANDO COM ISSO, MAIS UMA OPERAÇÃO IMOBILIÁRIA, E ASSIM SUCESSIVAMENTE.

HAVERÁ, UMA REAÇÃO EM CADEIA, ABRANGENDO DESDE OS IMÓVEIS MAIS MODESTOS ATÉ OS DE ALTO LUXO.

O MERCADO OPERARÁ EM SUA PLENITUDE, E TODAS AS FAIXAS TERÃO IGUAL LIQUIDEZ.

OS RECURSOS SERÃO IGUALMENTE INJETADOS NO MERCADO, MAS DE UMA FORMA QUE PERMITIRÁ AOS GRANDES CONSTRUTORES OPERAR COM SEGURANÇA.

PODERÃO CAPTAR RECURSOS NÃO SÓ JUNTO AO SISTEMA FINANCEIRO DE HABITAÇÃO, COMO TAMBÉM EM OUTRAS FONTES, COM CERTEZA DO RETORNO, POIS TERÃO A SEGURANÇA DO ESCOAMENTO DE SUA PRODUÇÃO.

O DESEQUILÍBRIO GERADO NO MERCADO PELA CONCESSÃO DE FINANCIAMENTO, SOMENTE PARA IMÓVEIS NOVOS, TRAZ MUITO MAIS PREJUÍZOS DO QUE BENEFÍ

CIOS À CONSTRUÇÃO CIVIL, E A TODO O MERCADO IMOBILIÁRIO.

COM O CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR, SERÁ PROMOVIDO O RETORNO DO PEQUENO PRODUTOR IMOBILIÁRIO, QUE AJUDOU A CONSTRUIR ESTE PAÍS. DESDE A COMPRA DE PEQUENOS LOTES ATÉ A CONSTRUÇÃO DE MILHARES DE MORADIAS EM BAIROS DISTANTES QUE HOJE SE INTEGRAM À NOSSA PAISAGEM URBANA.

O PEQUENO CONSTRUTOR, NÃO SE AFASTOU DO MERCADO POR FALTA DE RECURSOS PARA PRODUZIR SUAS UNIDADES, MAS PÓR FALTA DE COMPRADORES QUE, SEM O AMPARO DOS FINANCIAMENTOS, VIAM-SE IMPEDIDOS DE ADQUIRÍ-LAS.

ASSIM, PARARAM DE PRODUZIR, E DESVIARAM SEUS INTERESSES PARA OUTRAS ÁREAS DE INVESTIMENTO, MAIS RENDOSAS E MENOS TRABALHOSAS, CONTRIBUINDO SIGNIFICATIVAMENTE PARA O AGRAVAMENTO DO DÉFICIT HABITACIONAL QUE ORA VIVEMOS.

A LIQUIDEZ E A CREDIBILIDADE DO MERCADO IMOBILIÁRIO, SERÃO RECUPERADAS PAULATINAMENTE, PARALELAMENTE AO AUMENTO DO NÚMERO DE OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS.

POR TUDO ISSO, É INDISPENSÁVEL QUE O COMPRADOR SEJA A FIGURA CENTRAL, E A ELE ^{PRINCIPALMENTE} É QUE DEVERÁ SER CONCEDIDO DIRETAMENTE O CRÉDITO.

ESTA É UMA DAS SUGESTÕES COM QUE OS CORRETORES PODEM CONTRIBUIR PARA DESENVOLVER O MERCADO IMOBILIÁRIO. E MUITAS OUTRAS SERÃO FEITAS POR NOSSO REPRESENTANTE NA COMISSÃO QUE REFORMULA O SFH, ESCOLHIDO POR UNANIMIDADE POR CORRETORES DE TODO O BRASIL, O DR. AREF ASSREUY.

NÓS, CORRETORES, QUE ESTAMOS AQUI IRMANADOS, MOSTRANDO NES

NAIS DE TODOS OS QUADRANTES DESTE ESTADO, NÃO TERÍAMOS MELHOR OPORTUNIDADE, DE HO-
MENAGEAR OS DEZ ANOS DE TRABALHO DEDICADOS AO CRECI POR WALDYR LUCIANO.

WALDYR FRANCISCO LUCIANO, É UM NOME QUE CERTAMENTE SERÁ RE-
CONHECIDO POR NÓS E PELAS FUTURAS GERAÇÕES DE CORRETORES.

A IMPORTÂNCIA HISTÓRICA DE SEU TRABALHO, SÓ PODERÁ SER AVA-
LIADA QUANDO A OBRA QUE INICIOU ESTIVER COMPLETA.

LUCIANO CONSTRUIU AS BASES DE UM NOVO CRECI, LUTANDO PELO
RESPEITO À DIGNIDADE PROFISSIONAL, ADMINISTRANDO OS RECURSOS DE TAL FORMA, A
CRIAR BASES SÓLIDAS, PARA A AMPLIAÇÃO DOS SERVIÇOS AO CORRETOR DE IMÓVEIS.

A IMPONENTE SÉDE PRÓPRIA, AS DELEGACIAS SUB-REGIONAIS, OS
SISTEMAS DE COMUNICAÇÃO, FISCALIZAÇÃO E COMPUTAÇÃO, SÃO OBRAS DEFINITIVAS, QUE
SERÃO ALICERCES EM DEFESA DO TRABALHO DO CORRETOR.

CONTINUAR A OBRA DE UM GRANDE LÍDER E UM GRANDE ADMINISTRA-
DOR REDOBRA NOSSA RESPONSABILIDADE, MESMO CIENTES DE QUE A PARTE MAIS ÁRDUA JÁ
FOI FEITA, QUAL SEJA, A FORMAÇÃO DA BASE ESTRUTURAL.

O CRECI, É A ENTIDADE DE CLASSE QUE CONGREGA TODOS OS COR-
RETORES DE IMÓVEIS, HOJE CERCA DE 31.000, E NINGUÉM PODE SER RECONHECIDO COMO
TAL SE NÃO FOR A ELE FILIADO.

AO ASSUMIR A RESPONSABILIDADE DE REPRESENTÁ-LOS, ESTA DIRE-
TORIA REITERA SEU PROPÓSITO, DE QUE AS ANUIDADES PAGAS DEVEM RETORNAR EM SERVI-
ÇOS QUE BENEFICIEM A CATEGORIA.

DENTRO DESTA LINHA, PARTIMOS PARA A AMPLIAÇÃO DE NOSSOS
SERVIÇOS AUMENTANDO NOSSAS DELEGACIAS SUB-REGIONAIS DOTANDO-AS INCLUSIVE COM

UM DEPARTAMENTO JURÍDICO DEDICADO A ATENDER REIVINDICAÇÕES DE CORRETORES.

PARTIMOS PARA A DIVULGAÇÃO PÚBLICA DA TABELA DE PREÇOS DE IMÓVEIS EFETIVAMENTE NEGOCIADOS, A APLICAÇÃO DE MULTAS PARA OS QUE EXERCITAM ILEGALMENTE A PROFISSÃO. A CRIAÇÃO DE IMPRESSOS PADRONIZADOS PARA TODAS AS ATIVIDADES DE CORRETORES DE IMÓVEIS E MAIS UM ELENCO DE MEDIDAS CUJA FINALIDADE É MELHORAR AINDA MAIS O RELACIONAMENTO ENTRE O CORRETOR E A SOCIEDADE.

E TODAS ELAS, SÃO MEDIDAS PREPARATÓRIAS PARA A REALIZAÇÃO DO PROJETO DE OPÇÃO NUMERADA, QUE TRARÁ DE VOLTA A OBRIGATORIEDADE DA EXCLUSIVIDADE DE VENDA, NOS MOLDES PRATICADOS INTERNACIONALMENTE, ONDE CADA CORRETOR, POR TERMINAIS DE COMPUTAÇÃO, FIXOS OU PORTÁTEIS, TERÁ ACESSO A TODA A MERCADORIA DISPONÍVEL NO ESTADO.

ISTO DARÁ AO CORRETOR MAIS AGILIDADE OPERACIONAL, POIS, AO SER PROCURADO POR UM CLIENTE QUE QUEIRA VENDER OU COMPRAR, TERÁ, NA VENDA, O AUXÍLIO DE TODOS OS COLEGAS E, NA COMPRA, TODOS OS IMÓVEIS À VENDA.

SERÁ MAIS UMA VANTAGEM QUE O PÚBLICO TERÁ EM TRABALHAR COM O CORRETOR CREDENCIADO, POIS SOMENTE ESTES TERÃO ACESSO AO SISTEMA DE COMPUTAÇÃO.

INFELIZMENTE, PARTE DO PÚBLICO NÃO SE HABITUOU AINDA A PROCURAR O CORRETOR CREDENCIADO. E SOMENTE QUANDO É LESADA POR UM FALSO PROFISIONAL, É QUE ATENTA PARA A DIFERENÇA.

UMA OPERAÇÃO IMOBILIÁRIA É MUITO SIMPLES, DEPOIS QUE TERMINA.

COMO TAMBÉM PARECEM MUITO SIMPLES APÓS SEU TÉRMINO UMA OPE-
RAÇÃO CIRÚRGICA, UMA AUDITORIA CONTÁBIL, UM PARECER JURÍDICO, UM PROJETO, UMA
EDIFICAÇÃO.

O CORRETOR DE IMÓVEIS NÃO É UM VENDEDOR COMUM, POIS A IN-
TERMEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA ESTÁ LONGE DE SER UMA MERA RELAÇÃO PREÇO-QUALIDADE. É UM
MOMENTO INESQUECÍVEL NA VIDA DE CADA PESSOA, QUE ENVOLVE TODO O CONTEXTO FAMI-
LIAR, E SERÁ UMA LEMBRANÇA IMPORTANTE POR TODA A SUA EXISTÊNCIA. E UMA AQUISIÇÃO
OU VENDA NÃO SÓ TEM MOTIVAÇÕES DIRETAS, MAS TAMBÉM AS TEM SUBJETIVAS, QUE SOMEN-
TE O CORRETOR PODE CAPTAR E TRANSMITIR.

A PROCURA DE UM PROFISSIONAL NÃO É OBRIGATÓRIA, MAS É NE-
CESSÁRIA, INDISPENSÁVEL.

QUANDO O CORRETOR SE PROPÕE A TRABALHAR E A COLABORAR
AINDA MAIS PELO REVIGORAMENTO DO MERCADO IMOBILIÁRIO O FAZ NA CERTEZA DE QUE SUA
PARTICIPAÇÃO NÃO SÓ É ÚTIL, MAS UM DEVER PARA COM A SOCIEDADE.

AO FINALIZAR NÃO PODERIA DEIXAR DE, MAIS UMA VEZ, AGRADE-
CER A PRESENÇA DE TODOS OS QUE AQUI SE ENCONTRAM, DEMONSTRANDO NÃO SÓ UM ALTO ES-
PÍRITO CLASSISTA, MAS, INEQUIVOCAMENTE, A FORÇA DE NOSSA CATEGORIA. E A CERTEZA
DE QUE SE NOS MANTIVERMOS UNIDOS E CONSCIENTES, TEREMOS EM CADA COLEGA UM ALIADO
NA LUTA PELA PAZ E PELA PROSPERIDADE.

MUITO OBRIGADO.