

Ano desafiador exige maior representatividade

Ambiente econômico, político e institucional impõe intensificar posicionamento e propostas para garantir acesso à moradia

Os tumultuados cenários que marcaram o início do ano já seriam suficientes para firme tomada de posição por entidades da sociedade civil organizada em defesa do País, como fez prontamente o Secovi-SP. Acontece que emergem várias questões que afetam a coletividade e das empresas do setor imobiliário, impondo ao Secovi-SP intensificar sua atuação.

Em âmbito federal, temos pela frente, entre outros temas, a continuidade e a expansão do programa Minha Casa, Minha Vida, fundamental para enfrentar um déficit habitacional de oito milhões de unidades. Para tanto, além de assegurar

recursos do FGTS, essenciais ao financiamento de moradias, saneamento básico e infraestrutura, é preciso propor modelos adequados e mesmo alternativas, como o aluguel social.

No Estado de São Paulo, é preciso acompanhar o aprimoramento de programas habitacionais já existentes, bem como a implantação de outras iniciativas, cabendo coaduná-las com políticas que contemplem o bom desenvolvimento urbano.

Já no que diz respeito à cidade de São Paulo, é preciso garantir segurança jurídica a instrumentos urbanísticos que proveem recursos para a produção de Habitações de Interesse Social

e melhorias no espaço urbano, bem como acompanhar o processo de revisão do Plano Diretor Estratégico, cujas diretrizes devem ir ao encontro do interesse público, como por exemplo trazer as moradias para mais perto do centro expandido da cidade.

O Secovi-SP está pronto para continuar operando em defesa do bem comum, sempre contando com a colaboração das empresas do setor imobiliário, participando direta e financeiramente, por meio do recolhimento da Contribuição Especial Empresarial Patronal (CEE), prevista na Constituição Federal e na CLT. Informações em www.secovi.com.br.

Contratação e retenção de talentos

Pelos negócios realizados, empresas da área de intermediação imobiliária viabilizam os resultados do setor, que repercute diretamente no PIB brasileiro, sendo o corretor de imóveis peça-chave para dar suporte ao desenvolvimento do mercado. Diante disso, vale indagar: quem estrutura uma equipe de vendas de uma imobiliária? Quem identifica perfis que têm aderência à atuação e vão performar? Esta seleção está sendo feita de maneira intuitiva ou conta com a expertise da área de Recursos Humanos? Na verdade, há um RH focado nesse objetivo?

O desafio de contratar e reter talentos profissionais pode ser até maior do que vender, alugar um imóvel ou estruturar um ne-

gocio imobiliário. E percebe-se que o RH tradicional não está preparado para o recrutamento

e a retenção desses profissionais num mercado extremamente competitivo.



Carol Polydoro é associada ao Secovi-SP e sócia-fundadora na Recruta-Imob

Para saber mais sobre o assunto, acesse o QRCode.

