

## OPINIÃO

# A nova proposta formativa para elevar a mediação imobiliária em Portugal

**N**o passado dia 20 de março o Iscte Executive Education lançou oficialmente a nova Pós-Graduação de Mediação Imobiliária para profissionais que procuram especialização profissional.

O objetivo foi o desenvolvimento de uma nova proposta formativa para colmatar a falta de oferta especializada e reconhecida para profissionais que querem estar ou já estão na atividade de mediação imobiliária, um setor altamente competitivo em franca evolução de procura e resultados, especialmente desde 2013.

Foi desde esta altura pós crise do subprime e dívidas soberanas que a mediação imobiliária viveu um dos seus maiores desafios recentes que foram superados com a recuperação e subida do que é hoje um mercado altamente valorizado verificando-se o maior aumento de sempre de números de resultados, agências e agentes imobiliários.

Contudo, a subida de números não foi acompanhada pela evolução profissional que esta atividade exige, a alteração do Decreto Lei que regula a atividade, DL15/2013, ainda hoje em vigor, não prevê qualquer tipo de formação técnica para pessoas que pretendam ingressar na atividade, nem carteira profissional para agentes imobiliários. Sem barreiras à entrada este mercado foi sobrecarregado de pessoas que não têm standards definidos pela ausência de formação regulada obrigatória levando a que cada marca definisse o padrão de recrutamento e formação.

Motivado por esta oportunidade de diferenciação para profissionais de mediação que se pretendam destacar, e na expectativa que a nova lei da mediação surja para regularizar a atividade, o Iscte Executive Education apostou no lançamento de uma nova proposta de valor formativa com o objetivo de elevar os standards de profissionalização para o setor e cobrir as lacunas existentes em Portugal com um programa e corpo docente experiente nas várias áreas fulcrais para a atividade imobiliária, onde todos os dias trabalham com mercados nacionais e internacionais, com o propósito de otimizar conhecimento, inteligência emocional, tempo e resultados. O programa formativo responde à pergunta: *- "Se decidisse apostar nesta atividade hoje, ou se já tenho experiência mas quero destacar-me, quais seriam as competências mais importantes para me desenvolver como profissional?"*

### PROGRAMA PÓS GRADUAÇÃO MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA PROFISSIONAL ISCTE EXECUTIVE EDUCATION

- Mercado Imobiliário – saber ler, analisar e interpretar tendências e oportunidades no mercado imobiliário, cadeira básica e fundamental.
- Ética e Direito Imobiliário – saber quais são as leis aplicáveis para aconselhar clientes para uma transação imobiliária de forma ética e legal.

- Avaliação Imobiliária – saber aconselhar o seu cliente na transação imobiliária e estratégias de pricing, realizar análises comparativas de mercado ao nível dos valores.

- Negociação Imobiliária – saber criar a estratégia e o ambiente ideal para se chegar à melhor proposta de entendimento entre partes e fechar a transação usando técnicas específicas e prática.

- Angariação e Venda Imobiliária – saber todos os passos e técnicas fulcrais para obter e construir um funil de angariação, cadeira basilar.

- Técnicas de Construção – saber analisar, descrever e potencializar o imóvel para promover o seu produto como especialista.

- Comunicação e Linguagem Verbal e Não Verbal – saber que vender, é acima de tudo saber comunicar, conduzir e influenciar para a decisão que acredita ser a melhor para o seu cliente, desenvolver técnicas de e competências diferenciadoras para melhorar a inteligência emocional eleva a negociação para um novo nível.

- Contratação e Fiscalidade – saber dominar todo o processo complexo de transação, ainda repleto de burocracia, é essencial pois quem não domina, pode potencialmente alterar o resultado desejado de transação e também conhecer as implicações fiscais que podem impactar ou influenciar uma decisão imobiliária, dois pontos de extrema importância para qualquer transação.

- Crédito Imobiliário – saber o que implica um financiamento e saber gerir a relação com o intermediário de crédito, qualquer profissional da mediação imobiliária terá de desenvolver conhecimento nesta área.

- Gestão do Negócio dentro do Negócio – saber gerir um negócio como micro-empresário e saber quais são as fases de evolução naturais de crescimento, fundamental para quem olhar para a atividade como um verdadeiro empreendedor.

- Marketing Digital e IA – saber como comunicar e posicionar online e saber como potenciar produtividade para se poder dedicar a atividades que potenciam o seu negócio, elevar conhecimento tecnológico e capacidades é o que distinguirá num futuro próximo um agente imobiliário profissional relevante.

- Inovação e Tecnologia no Mercado Imobiliário – saber dominar tendências, esta pós-graduação tem um olhar evidente para o conhecimento e técnicas de futuro, temas como Blockchain, Tokens e Democratização da transação imobiliária são fundamentais para estar à frente num setor cada vez mais competitivo.

O desafio é grande, e o propósito é ainda maior.

É por isso que esta Pós-Graduação pretende dar a conhecer profissionais relevantes, com experiência no setor e capazes de implementar uma formação com uma vertente prática constante. **C**



### Massimo Forte

Coordenador da pós-graduação em Mediação Imobiliária Profissional do Iscte Executive Education

O Iscte Executive Education apostou no lançamento de uma nova proposta de valor formativa com o objetivo de elevar os standards de profissionalização para o setor e cobrir as lacunas existentes em Portugal com um programa e corpo docente experiente nas várias áreas fulcrais para a atividade imobiliária