Uma introdução à minha prática

Rodney Mendes

Miami Residential Real Estate



Para você que vem considerando comprar ou vender um imóvel em Miami, pensei que poderia ser útil compartilhar um pouco do contexto sobre a forma como trabalho e a perspectiva que me orienta.

Esta breve introdução apresenta os princípios que guiam minha prática e o que espero que a experiência de trabalharmos juntos possa ser.

De onde venho

Depois de mais de uma década trabalhando com imóveis em Miami, fiz uma pausa de alguns anos.

O que se seguiu foram quatro anos de contemplação, viagens, aprendizado e exploração, que me transformaram profundamente e de maneiras muito bonitas.

Agora estou retornando com a mesma experiência profissional, mas com uma perspectiva diferente sobre a vida, o trabalho e o que desejo para este próximo capítulo.

Ao longo desse caminho, também desenvolvi uma prática de coaching e mentoria, que aprofundou a maneira como escuto, faço perguntas e acompanho pessoas em decisões importantes.

Um insight e uma mudança de perspectiva

Essa mudança de perspectiva, na verdade, havia começado anos antes da minha pausa.

À medida que minha prática contemplativa se aprofundava, comecei a perceber uma mudança simples, mas significativa, na forma como eu me relacionava com o trabalho.

Passei a me interessar menos por perguntar:

O que posso ganhar com isso?

e mais por perguntar:

Como posso contribuir?

Como aquilo que sei, o que aprendi e a experiência que carrego podem beneficiar genuinamente a pessoa à minha frente?

Essa mudança transformou minha relação com o trabalho.

Os anos longe me deram mais espaço para aprofundar esse entendimento — e compreender com mais clareza por que — e para quê — eu gostaria de voltar.

No ano passado, durante uma caminhada de cinco dias pelo Vale do Pati, surgiu um pensamento que permaneceu comigo:

Tanto me é dado. Agradeço!
O que posso dar em retorno?

Esse pensamento está moldando tanto a maneira como estou retornando ao mercado imobiliário quanto o próprio trabalho — e aquilo a que quero que ele sirva.

O trabalho imobiliário: uma prática de serviço

Penso na representação imobiliária como uma relação de confiança e no trabalho em si como uma prática de serviço.

E serviço, para mim, é uma expressão de generosidade.

Significa colocar a serviço da pessoa à minha frente o meu conhecimento, as minhas habilidades e a minha presença.

Chamo isso de prática porque é algo que quero continuar cultivando — não algo que dou por concluído.

E o trabalho me oferece um lugar concreto para praticar quem eu quero ser, especialmente quando há dinheiro, pressão, incerteza e interesses conflitantes em jogo.



Os três pilares da minha prática

Boas intenções não são suficientes.

O trabalho precisa ser bem feito, e o campo em que ele acontece também importa.

Para mim, essa prática se apoia em três coisas:

Conhecimento —

compreender o mercado, os imóveis, os bairros, os riscos, as oportunidades e os detalhes que importam.

Competência —

saber aplicar esse conhecimento por meio de preparação, negociação, comunicação, coordenação, resolução de problemas e execução.

Cuidado —

importar-se genuinamente com a pessoa à minha frente, com a decisão que ela está tomando, com a qualidade do processo e com as pessoas envolvidas — e permitir que esse cuidado oriente minha forma de agir.

Cuidado pode significar agir rapidamente ou desacelerar alguma coisa. Pode significar dizer algo inconveniente, trazer outro profissional para a conversa, cooperar em vez de intensificar um conflito ou até mesmo abrir mão de uma transação quando a situação assim exigir.

O cuidado não está separado da expertise. Ele dá direção à expertise.

E quando conhecimento e competência são exercidos com cuidado genuíno, o trabalho acontece em um campo diferente — com mais leveza e generosidade.

Como eu trabalho

Eu me importo com onde chegamos. E também com a forma como chegamos lá.

Isso começa por compreender a pessoa antes de oferecer orientação.

O que você está realmente tentando realizar? O que importa para você além do imóvel em si? Sobre o que ainda há incerteza? O que faria desta uma boa decisão?

Quanto melhor eu compreendo essas coisas, mais útil pode se tornar a minha orientação.

A partir daí, minha responsabilidade é oferecer a perspectiva mais clara e honesta que eu puder — mesmo quando essa orientação for inconveniente, significar desacelerar uma transação ou apontar para a possibilidade de não seguir adiante.

Mas orientar não é o mesmo que decidir por você.

Uma boa representação deve ajudar a enxergar com mais clareza, compreender as diferentes implicações e tomar decisões com informação, apoio e confiança. Ela não substitui o seu julgamento. Ajuda a acessá-lo — e o respeita.

E esse mesmo cuidado se estende à forma como passamos pelo processo.

O mercado imobiliário pode ser exigente, incerto e, às vezes, estressante. Mas seriedade não exige pressão, conflito ou pesos desnecessários.

Preparação, comunicação, respeito e bom julgamento podem criar um ambiente muito diferente para o trabalho.

Não prometo um processo sem desafios. Há pessoas, variáveis e circunstâncias demais envolvidas para isso.

O que posso fazer é ajudar a enfrentar esses desafios com atenção, clareza, maturidade e o mínimo possível de drama e danos desnecessários.

Porque o processo faz parte do resultado.

O que me traz de volta, pessoalmente

Não estou voltando simplesmente porque trabalhar com imóveis é algo que sei fazer.

Estou voltando porque hoje compreendo com mais clareza como posso contribuir através desse trabalho.

O trabalho me dá uma forma direta de colocar anos de experiência a serviço de pessoas que estão tomando decisões importantes.

Me dá um espaço para praticar generosidade, cuidado, discernimento, comunicação consciente e responsabilidade em tempo real.

E me dá uma maneira de gerar abundância que pode se estender para além da transação — alcançando relações, comunidades e outros projetos com os quais me importo.

Aquele pensamento do Vale do Pati continua próximo:

Tanto me é dado. Agradeço!
O que posso dar em retorno?

Não penso nisso como uma pergunta que preciso responder uma única vez.

Penso nisso como uma pergunta que quero continuar vivendo.



Miami, São Paulo e além

Minha prática continua centrada no mercado imobiliário residencial de Miami, onde atuo há mais de uma década.

Meus clientes, no entanto, nunca estiveram ligados a um único lugar.

Já trabalhei com pessoas de Miami, de outras regiões dos Estados Unidos, do Brasil, da América do Sul, da Europa e de outras partes do mundo.

Neste momento, meu trabalho se desenvolve entre Miami e São Paulo — retomando o contato com clientes, colegas e relacionamentos construídos ao longo dos anos, ao mesmo tempo em que desenvolvo novas conexões na Flórida, no Brasil e na América do Sul.

Para quem está em Miami, essa forma de trabalhar fortalece a rede de relações da minha prática, criando mais conexões e oportunidades para os clientes que represento.

Para quem está no Brasil e já possui um imóvel ou mantém vínculos com Miami, este momento amplia as possibilidades relacionadas aos seus interesses imobiliários. E, para quem está considerando Miami, isso cria algo que considero especialmente valioso:

A relação pode começar antes mesmo da busca pelo imóvel.

Podemos nos encontrar pessoalmente e conversar sobre o que você está realmente buscando, quais perguntas precisam ser respondidas, quais prioridades e decisões precisam ser ponderadas e se o mercado imobiliário de Miami realmente tem lugar nos seus planos.

Assim, se decidirmos seguir adiante, você pode chegar a Miami com mais clareza, com a preparação já em andamento e com uma relação já estabelecida — em vez de começar tudo de uma só vez ao chegar.

Um convite a uma maneira diferente de comprar e vender imóveis

Não acredito que todo cliente seja para todo consultor.

A relação precisa funcionar nos dois sentidos.

Trabalho melhor com pessoas que valorizam uma abordagem mais humana na compra e venda de imóveis — uma forma de trabalhar em que a transação importa, mas as pessoas envolvidas nunca são reduzidas a ela.

Pessoas que valorizam respeito mútuo, orientação cuidadosa, comunicação honesta, preparação e uma relação em que tanto o processo quanto o resultado importam.

O que posso prometer não é perfeição.

É presença. Experiência. Preparação.
Honestidade. Perspectiva. Cuidado.

E um compromisso genuíno de conduzir bem um trabalho importante.

A pessoa antes da transação.

Expertise aplicada com cuidado.

O processo faz parte do resultado.

Se essa forma de trabalhar fizer sentido para você, ficarei feliz em conversar para explorarmos a possibilidade de trabalhar juntos.

Fotos de consultor, com roupa de consultor, em breve.

Volte daqui a duas semanas.



Rodney Mendes

Miami Residential Real Estate

rodney@rodneymendesmiami.com

+1 917-328-6258

rodneymendesmiami.com