

# Uma vida de dedicação

No ápice da carreira de 32 anos, o administrador de empresas, Sérgio Ferrador conta um pouco de sua trajetória nos mercados imobiliários paulista, nacional e internacional.



ARQUIVO/MONTREAL

O administrador de empresas Sérgio Ferrador construiu um império no ramo imobiliário baseado no trabalho e dedicação de décadas.

**Ú**nico filho do casal Pedro Nascimento Ferrador e Hilda Tavares Ferrador, o administrador de empresas de 54 anos, Sérgio Ferrador, nasceu e foi criado no bairro da Moóca, zona leste de São Paulo. Dono de uma forte personalidade, baseada na seriedade, determinação e organização, aliou tais competências à paixão incondicional pela maior cidade da América Latina. Há dez anos, em 1998, criou uma das mais importantes empresas do setor imobiliário da cidade. Hoje, a empresa que leva seu nome é

referência em formação de áreas para desenvolvimento imobiliário, tanto em incorporações como em loteamentos e desenvolvimento urbano de regiões degradadas.

A Sérgio Ferrador S/A é fruto das décadas de trabalho e, principalmente, aprendizado do seu proprietário. Sua primeira experiência com o meio imobiliário foi na Lello Imóveis, quando ainda freqüentava os bancos da Faculdade de Administração de Empresas da Universidade São Judas Tadeu, em 1976. Começou por baixo, como estagiário

no departamento comercial/vendas. Aos poucos, foi conquistando cargos de maior expressão, como corretor e gerente de vendas, até ser designado Diretor Comercial. Deste ponto em diante, não tinha mais volta. O mercado imobiliário tomara conta do futuro de Sérgio Ferrador. “Estava contaminado pelo mercado, nada mais me faria mudar”, lembra.

## De estagiário a sócio

Quatro anos depois de começar a fazer parte do quadro de colaboradores da empresa, o ex-estagiário recebe um

# à indústria imobiliária

convite que mudaria sua vida: fundar uma empresa ao lado dos diretores e proprietários da Lello Imóveis. O cavalo encilhado estava passando e Ferrador não desperdiçou a oportunidade. Então, em 1980 torna-se sócio em partes iguais da Lello Construtora e Incorporadora; mais do que uma nova empresa, agora ele estava em meio a um novo segmento, um novo cargo e, principalmente, um novo desafio. “Eu iria Presidir uma empresa de construção e engenharia sem ser engenheiro”, comenta sem esquecer os benefícios da nova função. “Era um sentimento enorme de prazer. Presenciar um edifício pronto sendo entregue é como ver um filho iniciar sua vida sozinho. Ter e ver seus clientes satisfeitos é a maior recompensa de um trabalho”.

## “Escutar mais e falar pouco, a tendência natural para errar menos”

Sem medo de aprender, Ferrador preparou-se para suas novas obrigações. “Os desafios apareciam a cada minuto. Eu me cobrava por melhores resultados e, para isso, era fundamental a especialização”, afirma Ferrador que, além da graduação e pós-graduação em Administração de Empresas, conta em seu currículo com mais de 100 participações em feiras, seminários e congressos nacionais e internacionais e mais 60 cursos de profissionalização no Brasil, EUA e Europa.

Contudo, mesmo com toda a formação, ainda havia muito a aprender. E o conteúdo foi lecionado no SECOVI-SP Sindicato da Habitação, maior entidade imobiliária da América Latina e na FIABCI-BR Federação Internacional

das Profissões Imobiliárias, maior entidade imobiliária do mundo e única com cadeira na “ONU” (Organização das Nações Unidas), as “Universidades Imobiliárias”, como gosta de chamar. Ao fazer parte, como sócio, das duas Entidades – primeiro no SECOVI-SP, em 86, e, em seguida, na FIABCI-BR –, Ferrador bebeu direto das fontes do conhecimento imobiliário. Escutando mais do que falando, dos pequenos aos grandes empreendedores, aprendeu muito do que utiliza até os dias de hoje. “Todo dia precisamos aprender algo novo”, diz Ferrador.

estavam satisfeitos e os empreendimentos eram bem sucedidos; porém, no final de 1997, 21 anos após começar sua carreira no mercado imobiliário, Sérgio Ferrador solicita sua saída da sociedade para buscar novos desafios acompanhado de seu nome, credibilidade e experiência conquistados no setor.

Meses depois, em março de 98, nascia a Sérgio Ferrador S/A Desenvolvimento Imobiliário, a primeira empresa nacional especializada em formação de áreas para desenvolvimento imobiliário. Cercado de profissionais altamente

---

**Sérgio Ferrador já foi eleito por três vezes vice-presidente do SECOVI-SP, assumindo, esporadicamente, a presidência na falta do titular. Hoje, ocupa uma cadeira no Conselho Consultivo Nato, assim como no Conselho Estratégico da Presidência, sendo, inclusive, citado no livro de 60 anos da entidade. NA FIABCI-BR não foi diferente. Atualmente, responde como vice-presidente da instituição, cargo que passará a outro colega quando, em 2009, assumir a presidência. Sua gestão irá durar até 2011. Além de cargos em entidades imobiliárias internacionais nos USA e Europa.**

---

## Sérgio Ferrador S/A Desenvolvimento Imobiliário

Em pleno auge do Plano Collor, em 1992, Sérgio Ferrador, contrariando a crise no mercado nacional, já ameaçava vãos mais altos, inclusive no exterior, com destaque a empreendimentos em Miami, EUA., experiência internacional que durou 10 anos. Em 1994, sua empresa foi escolhida a sétima do segmento de incorporações em São Paulo pela EMBRAESP/OESP. Tudo corria bem. A empresa, seus sócios, colaboradores

qualificados – todos com curso superior, denominados “executivos de negócios” –, Sérgio Ferrador levou, em dez anos, sua empresa a ocupar um largo e consolidado espaço no mercado, conquistando o respeito de seus clientes, parceiros, investidores e até da concorrência.

Mesmo com todos os altos e baixos pelo qual passou a economia brasileira e, por consequência, o setor imobiliário, a Sérgio Ferrador S/A nunca perdeu seu foco. Com uma política interna que prima pela qualidade, investimento

em pessoal e tecnologia de ponta, oferece serviços/produtos diferenciados através de atendimento personalizado, normatização própria de produção e um sistema único de consultas e gerenciamento de áreas para futuros empreendimentos que são tratados como propriedade intelectual/industrial. Guardados a sete chaves, nossos negócios dependem e são conduzidos sobre sigilo absoluto.

“Falamos sempre que, pelo chão ou pelo ar, temos as cidades em nossas mãos. E isto é fundamental porque um empreendimento imobiliário começa a ser traçado muito antes da compra da área”, fala o Fundador e Presidente da Sérgio Ferrador S/A, que oferece equipamento próprio aos seus clientes para sobrevoar os locais de interesse para possíveis novos projetos ou os já em andamento, além de entender melhor para onde a cidade pode ou deve crescer. “Em cidades como São Paulo, precisamos otimizar nosso precioso tempo”, destaca.

## O amanhã do mercado imobiliário

Uma soma rápida. Levando em conta a rotina diária de 12 horas de trabalho em 32 anos, teremos chegado a mais de 140 mil horas dedicadas à indústria e ao mercado imobiliário. Logo, se alguém tem que fazer alguma previsão sobre o futuro da área, ninguém melhor que Sérgio Ferrador. E ele está, com razão, animado para os dias que estão por vir.

O setor imobiliário vive um momento ímpar, como não se via em 20 anos: economia estável, inflação controlada/administrada, juros em viés de queda ou, pelo menos, com expectativa de que se mantenha no patamar atual até que se resolva a situação dos EUA, e, o melhor de tudo,



“Pelo chão ou pelo ar, temos as cidades em nossas mãos”, conta Sérgio Ferrador.

todos os setores em expansão, crédito para a população, significando poder de compra para setores que até então estavam resignados como, por exemplo, a classe de baixa renda; crescimento líquido da poupança, financiamento a unidades habitacionais voltando a bons tempos - em 2.007 foram 195 mil unidades financiadas, com crescimento previsto acima de 30% para 2.008, fato que nos levará a quebrar o recorde histórico de 267 mil unidades financiadas em 1981.

O quadro anima ambos os lados: empreendedores, investidores e consumidores com disposição de assumir novos empréstimos/financiamentos. Há investimentos e demanda para produtos e serviços de todos os setores, inclusive o imobiliário, que tem um longo caminho pela frente. A Indústria Imobiliária no mundo move as economias, os Bancos no mundo buscam pelo cliente imobiliário - fidelização por décadas. “No Brasil, sabíamos que o dia chegaria, e chegou”, recorda Ferrador. A parceria com o mercado financeiro, “BOVESPA”, também auxiliou no bom momento vivido pelo setor. Somente com o Ofertas Públicas, (IPOs), entre 2006 e 2007, bilhões de reais foram injetados através de captações nacionais e internacionais no mercado imobiliário. As empresas estão mostrando competência, transparência, preparo e maturidade para atuar neste

novo momento.

Acompanhando a velocidade do mercado, a Sérgio Ferrador S/A está em franca expansão, de olho no mercado, à procura de novas parcerias/aquisições, estaduais e nacionais, além das parcerias que mantém com MIAMI, N.YORK e MADRI. É a maneira mais rápida de crescimento. “Prefiro ser caçador do que caça”, brinca Ferrador, o empresário/empreendedor que não deixa de pensar no futuro. “O setor caminha para atender a demanda mais sofrida da população, nas classes de baixa renda, com produtos econômicos e supereconômicos onde o déficit habitacional se instala no país (estimado em 8 milhões de habitações). Isto significa vender unidades residenciais que variam entre R\$40 e R\$120 mil reais, dependendo da cidade, e esta variação se dá por custos das áreas, subsídios, etc... Realmente não podemos errar. A punição é sofrida”, projeta o, como mesmo se define, “atentíssimo” Sérgio Ferrador, um dependente da adrenalina da indústria imobiliária. ■



[www.sergioferrador.com.br](http://www.sergioferrador.com.br)