

Roberto Capuano

Investimento predileto

O mercado imobiliário está vivendo novos tempos, que nada mais são que o retorno da estável situação que ocupou durante décadas, como investimento predileto. Na realidade é histórica a tendência de se poupar comprando imóveis, como um simples exame do passado pode mostrar.

A preocupação inicial sempre foi a casa própria. Atingida essa meta, procurava-se comprar outras propriedades que formavam um sólido patrimônio, normalmente composto por terrenos com valorização futura e pequenos imóveis para renda, que garantiriam a casa para os filhos e uma velhice tranquila. Essa prática de gerações foi desvirtuada brutalmente pela hiperinflação que destronou o imóvel, tirando-o da condição de investimento eventual, sendo substituído pelos ganhos do capital ocioso gerado por cadernetas de poupança, CDBs e aplicações de mercado financeiro em geral, que permitiam ganhos imediatos e alta liquidez.

Afora esse fato, o imóvel foi também prejudicado pela iníqua e tendenciosa prioridade que se deu aos financiamentos para imóveis novos, gerando uma imediata desvalorização dos imóveis usados. A opção era clara: ou se comprava o novo, mesmo de baixa qualidade e a preços extorsivos, financiado até 20 anos, ou o usado a preço justo; porém à vista. Isso tirou a aquisição do imóvel do alcance do comprador médio, transformando o mercado imobiliário em um seguimento altamente elitizado.

Por outro lado houve um grande desestímulo à compra de imóveis para renda, iniciada pelo fim da denúncia vazia que passou a impedir o proprietário de retomar o imóvel ao final do contrato, eliminando qualquer prazo mencionado nos contratos de locação. Tendo mais de um imóvel o proprietário só poderia pedir sua desocupação para uso próprio; de descendente direto ou reforma, quando o mesmo oferecesse risco de utilização para o inquilino.

O desestímulo não parou aí. Os proprietários foram taxados na fonte pelo Carnê Leão, além de passarem a ter reajustes anuais 20% inferiores à inflação, o que transformava em qua-

se nada o aluguel recebido depois de cinco anos. O mercado ainda foi punido com uma alta taxa de lucro imobiliário nas operações de compra e venda.

É de surpreender que com tudo isso o mercado imobiliário tenha sobrevivido, numa demonstração inequívoca de sua força irresistível que é formada por dois componentes básicos. Primeiro por ser o imóvel um produto de primeira necessidade, tão obrigatório quanto a alimentação e o vestuário, e segundo pela expansão demográfica que aumenta inexoravelmente a demanda.

Com o Plano Cruzado as coisas voltaram a seu lugar. A eliminação dos ganhos ociosos tornou de novo atraente o investimento imobiliário, quer para compradores, quer para produtores de capital próprio. Retornou a tendência de se substituir o investimento em papel pelo investimento em terra e tijolo que, somado ao fato da aceleração do consumo de bens em geral, drenou rapidamente os recursos de poupança, viabilizando a concessão de financiamento para as grandes empreiteiras que não puderam mais construir com os recursos provenientes da caderneta de poupança.

A par disso, os novos compradores de imóveis para renda, ainda que sem o direito de retomada futura, têm a garantia dada pelo governo do reajuste em níveis iguais ao da inflação. Isso torna a locação um investimento atraente com rentabilidade superior



ao das cadernetas e uma solidez incomparavelmente maior, pois o imóvel além de ser investimento sólido e palpável tem uma valorização constante gerada inclusive pelas benfeitorias que recebe direta ou indiretamente em cada região.

Com isso o imóvel retorna à condição de investimento principal e retorna para ficar. O atual 'boom' imobiliário demonstra claramente esta tendência que se manterá indefinidamente, porém em moldes diferentes do que ocorre hoje, pois o imóvel sempre foi um bem com ótima liquidez e excelente valorização, mas jamais foi um negócio especulativo, ou de risco como bolsas, por exemplo.

É irreversível a tendência da construção com recursos próprios e venda posterior financiada pelo produtor, que deverá ocorrer também entre particulares com as pessoas vendendo e comprando a prazo, como usualmente acontecia antes da hiperinflação.

Roberto Capuano, 41 anos, corretor de imóveis, é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis — CRECI — São Paulo, 2ª região.

CIDADE

IMÓVEIS

O caderno da compra, venda, aluguel e administração. Quem constrói, quem vende, quem administra? Todo mês, em

CIDADE — revista.