

Roberto Capuano

Preço de custo: e agora?

A explosão de vendas a preço de custo gerou problemas desde o início. Na realidade nesse tipo de negócio, a única coisa que o comprador realmente tinha certeza do preço que ia pagar pelo que estava comprando, era a fração ideal de terreno. Não é demais lembrar que a fração ideal nada mais é que um pedacinho de terreno de tamanho proporcional ao número de unidades. Um terreno onde serão construídos 20 apartamentos tem 20 frações ideais. O restante nada mais era que um preço estimado, pois o verdadeiro construtor do imóvel a preço de custo é dono do pedacinho de terreno.

Firmas menos sérias venderam frações ideais de terreno muito caro e o preço de construção muito barato, irreal. Isto prejudicou inclusive as empresas que queriam trabalhar com correção, pois estimavam um custo inicial mais alto, próximo ao real e perdiam feio junto ao consumidor desinformado na hora de vender. Com o grande número de lançamentos começou a faltar mão-de-obra, começaram a faltar prestadores de serviços de infraestrutura e, claro, material de construção. O preço por m² subiu vertiginosamente, deixando em pânico quem havia se programado dentro da política de preços congelados e até quem esperava aumentos razoáveis. Os custos subiram acima de qualquer expectativa, e muita gente não terá condições para pagar as prestações.

SEM RISCO – Entretanto, esta subida de preços e a crise que gerou pode se solucionar em função dela mesma. A saída natural para os compradores que não podem pagar será dilatar o tempo da construção, ou seja, um prédio previsto para 24 meses, será, por exemplo, construído em 40. Em função disso a pressão de preços na mão-de-obra e o ágio no material de construção desaparecerão, diminuindo a pressão nos custos. Infelizmente a inflação está aí, o que anula, em parte ou no todo, a redução dos custos.

A pergunta imediata seria: Quem comprou então vai perder dinheiro? Não vai. Vale lembrar que muita gente que em 1971 aplicou no mercado de ações perdeu o que tinha e o que não tinha quando as ações desabaram. Nesta década de 80 o aplicador em dólar pagou 100% de ágio no paralelo e, 90 dias depois, viu desapontado o dólar despencar até emparelhar com o oficial. Mais recentemente bancos aparentemente sólidos quebraram, e os aplicadores em CDBs amargaram dolorosos prejuízos.

Não se tem notícia de alguém, desde Pedro Álvares Cabral, que tenha perdido dinheiro comprando imóvel. E não vai perder

agora, nem mesmo o que comprou mal. Entenda-se a característica centenária do mercado imobiliário. Um investimento sem risco, porém a longo prazo. Este é o seu segredo. Por pior que seja o negócio realizado, o crescimento urbano e a crescente demanda geram uma valorização real, além da correção inflacionária que transforma sempre o imóvel em um bom negócio.

FÔLEGO E PACIÊNCIA – Existem algumas premissas simples no mercado, e uma delas é que um apartamento, ou se vende na planta, onde o comprador dá asas à sua imaginação, ou somente depois de pronto e ajardinado. No meio do caminho, além de não ser visualmente atraente, o que dificulta a venda, também encontra poucos compradores, já que o consumidor padrão é alguém que vendeu o seu imóvel para comprar outro e não pode esperar o término da obra, pois não teria onde morar, mormente com a atual crise na locação residencial. Quem tem dinheiro na mão compra pronto, a não ser que o negócio proposto seja excepcional, coisa difícil para quem está vendendo a preço de custo, ou seja, ao preço do dia.

Quem tentar vender seu imóvel no meio da construção, vai desobedecer uma regra simples de mercado e com certeza vai ter problemas. Quem tiver fôlego financeiro e paciência para aguardar o término da obra vai ganhar muito dinheiro, pois com certeza a oferta nos próximos anos será extremamente reduzida. Não haverá muitos lançamentos de imóveis de luxo pelo atual saturamento do mercado. Não haverá lançamentos na faixa média assalariada, pois, com perspectiva de hiperinflação e consequente recessão, ninguém vai estar muito seguro no seu emprego e não vai comprometer uma dívida móvel contra um salário fixo.

Mesmo havendo financiamento para a casa própria, ele se destinará prioritariamente a imóveis de baixa renda, hoje por volta de 500 mil cruzados, não só pela falta de recursos como pela pressão social que está se desencadeando. Assim com demanda crescente, gerada pela própria expansão demográfica, e oferta reduzida inclusive pelo fato de que as atuais obras entrarão mais vagarosamente no mercado, pela perda de velocidade, não há como perder dinheiro, muito pelo contrário.

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

VIVA A VIDA!

SAÚDE?

...é por nossa conta!

ORGANIZAÇÃO MÉDICA CRUZEIRO DO SUL

Av. dos Autonomistas, 2.505

Tel.: 702-4333 - Osasco.

R. João Balheteiro, 720 - Tel. 427-2400
Jandira

Lasquinha's Bar

19/02/62 - 19/02/87

O mesmo dia
O mesmo ano
O mesmo motivo:

Junto com Osasco também estamos comemorando 25 anos. E, como Osasco, vamos festejar o nosso Jubileu de Prata com muito trabalho.

av. Marechal Rondon, 721