

## Aumento de preço dos imóveis, tendência para 90

Roberto Capuano (\*)

As grandes novidades do ano que vem, no setor imobiliário, devem ser o esgotamento do mercado de imóveis de luxo construídos a preço de custo e uma grande produção de imóveis para a classe média e até alguma coisa para as classes de baixa renda. Só que o movimento ascendente de preços não deve retroceder, agravando-se até a partir deste mês. Da mesma maneira que as incertezas de nossa economia solidificam a tendência por ativos reais, os proprietários destes imóveis temem transformá-los em dólar, ouro, aplicações financeiras e, menos ainda, em ações.

Pouca oferta e muita procura significam preços mais elevados, o que dará sobrevida ao mercado de imóveis em lançamento, uma vez que poderão ofertar preços convidativos em relação aos imóveis já prontos. E terão como compradores os intranquilos beneficiários das altas taxas de overnight, os quais sentir-se-ão mais seguros transformando parte de sua renda em tijolos, algo mais sólido que papéis. A consequência é que aumentarão ainda mais os preços dos terrenos e da mão-de-obra, que anda escassa. Somados aos preços dos materiais de construção, a tendência lógica é a de que o custo se situe sempre acima da inflação, puxando o preço dos imóveis das faixas menores.

Será agravado o programa da moradia. Hoje, de 150 milhões de brasileiros, apenas uma elite pode comprar em um mercado de butique apartamentos de luxo, loteamentos de luxo, flats de luxo, os atuais best-sellers de venda, consequências diretas da situação criada e substitutos do primeiro imóvel e da casinha, do lote popular e da quitinete para alugar.

Houve queda do poder aquisitivo nesses anos é claro, mas a velocidade da valorização imobiliária em direção oposta ao poder de compra foi muito maior, a ponto de um imóvel que custava 3.500 UPCs em 1970 (três dormitórios, garagem, padrão luxo, 120m<sup>2</sup> úteis), o equivalente hoje a NCz\$ 50 mil, valor atualmente, passados quase vinte anos, pelo me-



nos NCz\$ 350 mil, ou sete vezes mais. O consumidor de 1970 hoje sequer tem coragem de passar na porta do imóvel de 1989.

Em qualquer outro negócio, uma redução de compradores deste nível derrubaria os preços. No mercado imobiliário acontece o inverso. Porque o mercado está invertido. A fantástica reserva de mercado que privilegia os imóveis novos, os únicos que contêm financiamento e são comprados por causa disso, permite que a produção imobiliária possa escolher tranquilamente entre os 99,8% da população que só podem (ou não podem) comprar por financiamento os segmentos sociais mais lucrativos.

O novo presidente da República terá de apagar o incêndio. E sua primeira provável alternativa, como nos outros governos, deverá ser a de aplacar a ira da classe média, destinando recursos para ela. Só que não poderá mais ignorar as faixas de menor renda, que já estarão pressionando de tal forma que não haverá quem o convença a permitir, como hoje, o desvio dos recursos das cadernetas de poupança e do FGTS para pagar contas governamentais.

(\*) Roberto Capuano é presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo (Creci)