

Surgiu um pequeno problema

ROBERTO CAPUANO

O Plano Verão tem sido objeto de dúvidas e discussões em todos os segmentos de mercado, menos no mercado imobiliário, no qual nunca pairou nenhuma dúvida. Todos têm certeza de que, se o objetivo era antiinflacionário, ele foi inócuo. Até pelo contrário, acentuou, e muito, o tempestuoso clima entre inquilinos e proprietários e acelerou o já rápido processo de colapso habitacional.

É compreensível. Nossos tecnocratas, homens dotados de grande saber e muitos diplomas, estão sob pressão e sacrificados por morar em acanhadas suítes de cinco estrelas ou em prosaicos apartamentos funcionais na longínqua Brasília, asserbados por cálculos e mais cálculos de intrincadas projeções e previsões de onde saem acrobacias econômicas absolutamente incompreensíveis para nós, mortais comuns. Nem sequer conseguimos compreender, dado nosso parco intelecto, as cristalinas e objetivas informações que nos dão, mormente no que se refere ao setor de locação.

Envolvidos em problemas de tal profundidade, não poderiam mesmo se deter em meros detalhes, como a lei da oferta e da procura, cuja extrema simplicidade a torna desprezi-

vel diante da sapiência dos autores e da grandeza dos objetivos colimados. Mas a simplicidade é a essência do problema habitacional, que pode ser resumido em uma única e curta palavra. Oferta.

E a falta dela, enquanto aguardamos o indiscutível sucesso do plano, está causando alguns problemas, justamente em um item de primeira necessidade que, juntamente com alimentação e saúde, forma o tripé das necessidades básicas de sobrevivência. Com a atitude reincidente de procurar baixar por decreto o valor dos aluguéis residenciais, nossos tecnocratas conseguiram a proeza de reduzir a oferta existente em até 90% e a imediata majoração dos aluguéis em pelo menos 30%, em uma avaliação conservadora, na qual cada proprietário remanescente embutiu sua previsão inflacionária e sua taxa de risco particular.

Também houve reincidência no tratamento diferenciado para aluguéis comerciais e residenciais.

Os primeiros — que já tinham o “privilegio” de ter preservado o direito de propriedade, o que não acontece nos residenciais, cujo contrato só tem começo — tiveram reafirmada sua condição de investimento seguro.

Quem tem imóveis comerciais para alugar ou vender deve render

seu preito de gratidão aos nossos tecnocratas. Sem sombra de dúvida, todo e qualquer investimento com objetivo de renda será daqui para a frente voltado para estes imóveis, nos quais os proprietários se mantêm livres das injunções e pressões sociais.

Procurando fugir do repasse da responsabilidade do déficit habitacional, até proprietários de imóveis em zonas estritamente residenciais colocam placas oferecendo suas propriedades para fins comerciais, ajudando com isso a enxugar a oferta.

E esta tendência permanecerá até que o mercado potencial de imóveis comerciais atinja seu ponto de saturação. A partir daí, entretanto, nada indica que retorne a oferta na área residencial, pois as seqüelas dessa discriminação e do intervencionismo deverão durar muitos anos.

Por outro lado, a expectativa da votação de uma nova lei do inquilinato em ano eleitoral não traz bons augúrios aos proprietários. Só a discussão de alguns de seus itens como a locação social com o aluguel reajustado de acordo — vejam só — com o aumento dos salários já eliminou a possibilidade de produção e compra de imóveis populares. Isso, somado à perspectiva de tabelamento pelo valor venal, o que equivale a um alu-

guel cinco vezes menor do que o real, não deixa muitas esperanças quanto ao aumento de oferta.

Dois outros pormenores também passaram despercebidos. O crescimento demográfico e o aumento dos preços de venda, balizadores de aluguel. A grande massa é assalariada e seus salários estão congelados e defasados. Os preços, decreto nenhum derruba, pois são produto do custo de produção que sobe assustadoramente por causa do preço do material de construção e mão-de-obra somado ao preço dos terrenos. Tudo isso exacerbado pelo desequilíbrio entre a oferta e a procura.

Com a oferta no nível zero, e com o crescimento da população — só em São Paulo, capital, teremos mais 100 mil famílias em dezembro de 89 procurando onde morar —, resta perguntar para onde irão. Nossos tecnocratas certamente sabem. Afinal, quem consegue zerar a inflação com taxas de 31% ao mês de juros cujo tomador não é o governo, conforme nos foi explicitado no dia do anúncio do plano, quem consegue pagar juros de poupança que já foi gasta sem emitir, conforme também foi dito, não vai ter dificuldade alguma em resolver um probleminha tão simples.

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