

Notícias Brasil-Canadá



EM PAUTA

FORTE E ÁGIL, MERCADO IMOBILIÁRIO CANADENSE É EXEMPLO PARA O BRASIL



ROBERTO CAPUANO

São excepcionais as oportunidades que o mercado imobiliário canadense oferece. O que determina segurança operacional no ramo imobiliário é um conjunto de fatores, sendo os principais a expansão populacional e a estabilidade social e econômica. O crescimento populacional vem se dando de forma controlada e ordenada, de acordo com a necessidade de novos recursos humanos, assegurando-se aos imigrantes - que rapidamente se tornam canadenses, parecendo estar lá há gerações - um padrão de vida digno e oportunidades de progresso.

Isto pode ser comprovado sem delongas apenas pela observação dos índices de criminalidade, quase a nível zero, e pelo próprio comportamento da população, extremamente cordial e sociável que, ao contrário de muitos países, recebe o visitante com naturalidade e simpatia. Na verdade, além destes fatores, o sistema de crédito imobiliário,

ágil e lógico, permite a existência de uma indústria imobiliária segura e planejada.

O crédito para a aquisição de um imóvel é concedido em menos de uma semana, com uma entrada de 20% (que, em alguns casos, pode ser reduzida pela metade) e prazo de pagamento estipulado em 20 anos ou mais, em prestações que geralmente são o triplo do valor do aluguel. A garantia é dada pelo próprio imóvel, o nível de burocracia é mínimo e, com isso, o fluxo de consumidores é não só estável, mas também crescente, graças ao bom nível de poder aquisitivo. Como o crédito imobiliário é concedido de forma individual, ou seja, o comprador escolhe livremente seu imóvel, novo ou usado, fica garantida a liquidez.

O crédito para a construção de imóveis novos não é atrelado ao repasse ao consumidor, ao contrário do que ocorre no Brasil, onde o comprador não tem opção. Só existem financiamentos para imóveis novos, a população só pode comprar através de financiamento. Com isso, estabelece-se uma reserva de mercado, o comprador adquire menos o imóvel e mais o financiamento e a concorrência é eliminada.

Isso não ocorre no Canadá. Os imóveis usados têm alta liquidez e concorrem com os novos em preço e qualidade. Assim, são constantes as pesquisas e os investimentos em tecnologia e a preocupação em apresentar ao comprador um produto de alta qualidade, a preço competitivo. Para o produtor, não há problemas na obtenção de crédito para construir e ele não necessita de uma reserva de mercado ardilosa para comercializar suas unidades. Tanto assim que algumas construtoras dão-se ao luxo de só permitir a revenda de uma unidade após dois anos da conclusão das obras.

No caso de imóveis em construção, o comprador dá um sinal de 10% e só completa a entrada e o pagamento quando recebe as chaves. Entretanto, durante a construção não pode reven-

der a unidade a não ser para a própria construtora. Este episódio demonstra, por si só, a saúde de um mercado que prescindir da especulação para crescer. Mesmo assim, são altíssimos os índices de valorização.

Por outro lado, o sistema de comercialização, através da centralização das ofertas, funciona magnificamente. Todos os corretores e empresas comunicam a central quando recebem um imóvel à venda e esta imediatamente fotografa o imóvel, elabora um memorial descritivo e, a seguir, distribui as informações para todos os profissionais, não só através de uma circular diária, como também por uma publicação semanal com as dimensões de uma lista telefônica.

Além disso, o sistema de planejamento urbano é feito com previsões longas. O de Toronto está organizado para 20 anos, e as mudanças no comando político não conseguem atingi-lo. O produtor pode planejar sem sustos, despreocupado com a possibilidade de um novo prefeito, por exemplo, alterar as posturas municipais ou índices de aproveitamento. Tudo isso garante um mercado excepcionalmente forte. Fartura de consumidores, alta liquidez, crédito imobiliário abundante, garantia de valorização, tranquilidade no planejamento e efetivo interesse em aperfeiçoamento tecnológico.

E reanima a esperança de nós, brasileiros. Afinal, o que compõe a grande massa populacional canadense são os imigrantes. Em São Paulo, por exemplo, a composição populacional é quase idêntica a de Toronto ou Montreal. A grande diferença está nos conceitos administrativos, em um sistema social e político limpo, e isso é algo que nós, brasileiros, podemos alcançar. Os ingredientes para atingir o sucesso canadense nós temos. Precisamos de novos e bons cozinheiros, apenas isso.

Roberto Capuano é presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis - Creci.

Junho/89