

Preço do imóvel não cai em 91

ROBERTO CAPUANO

Caso persista a atual política econômica do governo pode-se prever que, à exceção de alguns segmentos, 1991 será um ano que não deixará saudades e será marcado por profundas modificações no mercado imobiliário, algumas delas até surpreendentes.



A primeira atinge significativamente o mercado nas faixas de classe média e alta. O consumidor padrão deste tipo de imóvel é o comerciante, o industrial, o empresário de médio porte, o profissional liberal bem-sucedido e o executivo de alto nível.

Os empresários, em geral, dificilmente estarão dispostos a abrir mão de seu capital de giro para fazer uma aquisição, correndo o risco de ter de recorrer a empréstimos bancários, cujos juros reais são os mais altos da história. Como ninguém consegue enxergar, dentro do nevoeiro que encobre 1991, o fim da crise, será difícil achar investidores.

Os profissionais liberais de sucesso estão em dificuldades hoje. Só se vai ao dentista se o dente estiver doendo, só se procura um advogado se a coisa estiver mesmo preta. Assalariados de todos os níveis, em plena recessão, não têm a menor condição de barganha e isto, somado à perda real de poder aquisitivo, reduzirá a quase nada o poder de compra.

Assim, 1991 estará caracterizado por uma redução brutal de consumidores. Na classe de média renda, a situação se agrava mais ainda e a situação passa a ser a de lutar pela sobrevivência. As faixas de baixa renda já não tinham poder de compra e assim continuarão.

Não há sinais de que o governo se disponha a conceder financiamentos para a classe média, e os sistemas alternativos de captação, como os consórcios, letras hipotecárias e outros que venham a ser criados, encontrarão dificuldades para decolar, por causa da crescente perda de poder aquisitivo. Mas morar é preciso. Isto significa que o mercado de locação deve ter um imenso acréscimo de procura, em conflito com a falta de oferta. Conseqüentemente, os preços subirão ainda mais, se é que é possível.

Talvez, até, os preços não cheguem a subir tanto e haja um aumento de oferta de imóveis residenciais, em função da necessidade de dinheiro do locador, que muitas vezes não poderá se dar ao luxo de deixar seu imóvel fechado.

Um momento extraordinário

para solucionar o problema de falta de oferta surgirá e deverá ser aproveitado pelas autoridades para modificar a Lei do Inquilinato, com estímulos aos proprietários e o restabelecimento gradativo do respeito ao prazo contratual, o que promoverá o rápido retorno de oferta de imóveis residenciais. Com isso, é possível que a locação comercial deixe de ser a vedete do mercado de locações, passando a locação residencial para o primeiro plano.

Mas, apesar disso, os preços de venda não vão baixar. É habitual que especialistas em economia preconizem baixa, sempre que há perigo ou mesmo quando existe recessão. E têm sido desmentidos, sempre. Os negócios diminuem, mas os preços não caem. Isto acontece porque 95% dos imóveis usados só são vendidos para que o proprietário compre outro novo, cujo custo de reposição também não baixa. Porque nem material de construção, nem mão-de-obra nem terrenos baixam de preço. E o imóvel novo é o indexador do mercado.

O que pode ocorrer é algum aumento de oportunidades de negócios com imóveis vagos, e principalmente de lazer. Se alguém precisar de dinheiro não vai vender sua casa, vai vender algo que não utiliza constantemente. Inútil esperar galinhas mortas em quantidade, porque não aparecerão.

Mas nem todos vão sofrer em 1991. Os imóveis populares terão um incremento de produção, os conjuntos habitacionais serão construídos para as faixas de baixa renda e muitas empreiteiras deixarão de fazer estradas e hidroelétricas para se dedicar à produção dessas unidades.

Por estimularem também tecnologia nova e darem prioridade a setores que independem de importação, é bem provável que pré-moldados e novos processos de construção rápidos e baratos tenham afinal sua vez. 1991 será o ano do imóvel popular.

O governo deverá avaliar bem esse quadro. O custo social de uma paralisação de grandes parcelas do mercado será altíssimo. Mas o problema pode ser amenizado com o estabelecimento de linhas de crédito direto para o consumidor e linhas de crédito para a produção sem que uma esteja atrelada à outra.

Isso estimulará a competitividade, reduzirá preços e aprimorará a qualidade. Possibilitará que o mercado funcione sem desemprego em massa e ao mesmo tempo permitirá que a população tenha acesso à moradia.

□ Roberto Capuano é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci-SP)

