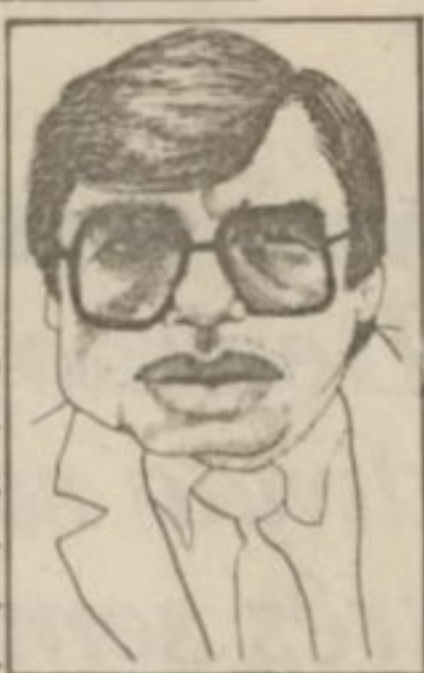


Imóveis, uma volta ao passado

ROBERTO CAPUANO

Sumiram os candidatos a inquilinos, a oferta de imóveis para locação residencial aumentou muito pouco, os aluguéis comerciais estão sem procura e com os preços mais reduzidos e a oferta de imóveis para a venda caiu muito. Os preços de venda não baixaram e o número de interessados, vem subindo, mas poucos negócios são realizados. Um quadro aparentemente estranho, mas, na verdade, lógico.



Os inquilinos estão hesitando em assumir compromissos diante de um clima de expectativa de desemprego e recessão, preferindo continuar onde estão, mesmo que isso signifique morar com a sogra. Como não mudou a Lei do Inquilinato, à exceção dos que ficaram sem condições de sobrevivência, por inexistência de cruzeiros, também poucos são os proprietários que se animam a fazer uma locação residencial, porque sabem que terão dificuldades enormes para reaver seu imóvel se dele precisarem, e ainda correndo o risco de alguma medida demagógica e intervencionista vir a atingi-los.

A mesma expectativa de recessão e a falta de caixa fez a procura por imóveis comerciais desabar, e a oferta, que era grande, porque todos preferiam este tipo de locação, fez com que os poucos interessados tivessem melhores condições de barganha.

Com relação aos imóveis à venda, a oferta caiu cerca de 70% em função do motivo que habitualmente faz com que os proprietários ponham seus imóveis à venda: comprar outro. Expropriados de seus recursos, ficaram sem os cruzeiros necessários para comprar um maior e suspenderam a venda. Em contrapartida, os preços não baixaram porque o custo de reposição também não baixou — e é ele o indexador dos preços de venda e, em decorrência, dos aluguéis.

A diferença existente entre o grande número de interessados em comprar e o baixo número de negócios realizados ocorre em função da decepção dos que têm dinheiro na mão, que esperam grandes reduções de preços e não a encontram. Existem é claro, os negócios de ocasião, de pessoas que precisam desesperadamente de dinheiro, mas

*Quem tem dinheiro
espera uma grande
redução de preços e
não a encontra*

normalmente é muito difícil conciliar o gosto com a oportunidade. Um negócio excepcional na Mooca para quem quer morar nas Perdizes não se realiza. As oportunidades maiores surgem em imóveis de lazer, porque mesmo quem está muito necessitado não se desfaz facilmente de sua casa própria. E não são tantas assim.

Passados quase três meses do Plano Collor, o mercado imobiliário já apresenta os primeiros sinais de mudanças. Eles vêm para ficar e nos fazem pensar que nunca mais será o mesmo, ou melhor, que voltará a se comportar como há 20 anos, quando os negócios à vista eram raros e fazia parte dos usos e costumes a venda a prazo, acrescida de juros da Tabela Price.

É uma tendência que começa a se solidificar e que, se mantida, trará enormes benefícios ao mercado. É indiferente para quem vende receber à vista ou a prazo, se puder comprar da mesma maneira. Os imóveis mais baratos serão, sem dúvida, os mais procurados daqui para a frente, ao contrário do que acontecia até agora, quando praticamente só os imóveis de luxo tinham mercado. Os novos lançamentos, as construções isoladas, irão cortejar este tipo de consumidor.

Com certeza o mercado imobiliário se recuperará, e com mais força do que nunca, agora sem a concorrência das aplicações financeiras. Pelo menos no tocante à classe média, décadas serão necessárias para convencê-las a aplicar seus recursos em outra coisa que não seja imóvel, a exemplo do que aconteceu em 1970, quando suas economias foram seriamente afetadas com a queda da bolsa. Na época, qualquer pessoa entendia de mercado de balcão, e as cotações das ações eram conhecidas até pelo engraxate da esquina. Hoje, é um mercado só para iniciados, e a classe média passa longe dele.

Da mesma forma, a desconfiança em relação a um novo confisco ou atitudes similares estará presente sempre que surgir a tentação de uma aplicação financeira apetitosa. Na dúvida, nada melhor que o bom e velho imóvel, indivisível e, portanto, livre de ter retidos 80% de seus cômodos.

☐ *Roberto Capuano, empresário, é corretor de imóveis e presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo (Creci).*

O ESTADO DE S. PAULO
SÃO PAULO - SP
12.06.90