

# Plano Collor faz mercado imobiliário voltar ao passado

\* Roberto Capuano

Os inquilinos hesitam hoje em assumir compromissos diante da expectativa de desemprego e recessão. Preferem continuar onde estão, mesmo que isto signifique morar com a sogra. Como não mudou a Lei do Inquilinato, à exceção dos que precisam de cruzeiros, também são poucos os proprietários que se animam a fazer uma locação residencial. Isto porque sabem que serão dificuldades para retomar seu imóvel se dele precisarem.

Foi também a expectativa de recessão e a falta de cruzeiros que fizeram a procura por imóveis comerciais desabar. A oferta, que era grande, porque todos preferiam este tipo de locação, fez com que os poucos interessados tivessem melhores condições de barganha. No caso dos imóveis à venda, a oferta caiu em cerca de 70% em função do motivo que habitualmente faz com que os proprietários coloquem seus imóveis à venda, que é o

de comprar outro. Expropriados em 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 - é ele, o verdadeiro indexador dos preços de venda e, em decorrência, dos aluguéis.

Passados quase 100 dias de execução do Plano Collor, são esses os primeiros sinais de mudança no mercado imobiliário. Elas vêm para ficar e nos fazem pensar que nunca mais será o mesmo, ou melhor, que ele voltará a se comportar como há 20 anos, tempos em que os negócios à vista eram raros e faziam parte dos usos e costumes as vendas à prazo, acrescidas 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 i-

móveis mais baratos serão sem dúvida os mais procurados daqui para a frente, ao contrário do que acontecia até agora, em que praticamente só os imóveis de luxo tinham mercado. Os novos lançamentos, as construções isoladas, certamente irão cortejar este tipo de consumidor.

O mercado imobiliário se recupera, e com mais força do que nunca, agora sem a concorrência das aplicações financeiras. Pelo menos quanto à classe média, muitos anos serão necessários para convencê-la a aplicar seus recursos em outra coisa que não seja imóvel. Ela guarda na memória o que aconteceu em 1970, quando suas economias foram seriamente afetadas com a queda das cotações nas bolsas de valores.

Na época, qualquer pessoa entendia de mercado acionário 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 modos.

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