

cidade	jornal	data veiculação
São Paulo	Folha Metropolitana	31 out 92
assunto		
7 - Artigos Publicados		



RECI - 2.ª REGIÃO

MINISTÉRIO DO TRABALHO
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

tamanho normal
23,7 x 11 cm

SABADO, 31 DE OUTUBRO DE 1992

OLHA METROPOLITANA "O JORNAL DA GRANDE SAO PAULO" - PAGINA 3

Artigo

Mercado precisa aprender a ver o futuro

Dentro da atual política econômica, claramente recessiva, não é possível trabalhar com a hipótese, a curto prazo, de recuperação do poder aquisitivo da população. Essa realidade atinge principalmente a classe média, que vive um quadro de desemprego alarmante e não tem o menor poder de barganha salarial. Isso traz uma inevitável mudança nos usos e costumes do mercado do mercado imobiliário brasileiro. Consumidor terá que optar entre endereço e espaço. A tecnologia precisará produzir imóveis mais baratos em tempos mais curtos e em áreas menos valorizadas, para adequar o produto ao bolso do consumidor.

Enfim, um mercado completamente diferente do atual, que aliás, nunca foi igual a de outros países, desde a forma de comercialização - desordenada e desorganizada, principalmente pela resistência do proprietário em conceder exclusividade de vendas - passando por sistemas construtivos - que, com honrosas exceções são pré-históricos e terminando em conceitos muito otimistas do consumidor na hora da aquisição. Não é de hoje que andamos na contramão, embora já tenha sido pior. Basta lembrar que a menos de 30 anos era comum o zelador morar na cobertura e as casas de vila serem sinônimos de pobreza, exatamente ao contrário de hoje.

No início dos anos 80, 99% dos consumidores queriam um imóvel novo e esta virginidade de imobiliária era mais questionada que a feminina pelos machistas exacerbados. Com o correr do tempo, as coisas vão mudando. Uma das causas é a elitização do mercado (sempre é bom lembrar que, em nosso país, a população cresceu e o mercado imobiliário diminuiu), em que apenas 0,02% da população tem condições de adquirir um imóvel sem financiamento. E, mesmo com ele, a proporção não aumenta muito. Com isso o consumidor de hoje pertence a uma elite que certamente já viajou para o exterior e verificou pessoalmente que, lá fora, as coisas não são bem assim. Teve também a oportunidade de ver que a cidade de São Paulo é realmente uma das maiores do mundo e, com exceção dos bolsões de miséria e criminalidade, não leva desvantagem em relação a nenhuma outra.

Nas grandes cidades estrangeiras, é usual morar distante do centro, pois os preços no perímetro central são elevadíssimos ou os espaços estão totalmente ocupados, como em São Paulo. E quanto mais raro, mais caro. Não se confunde imóvel novo com imóvel de qualidade. Tijolo não tem idade e ambientes amplos, pé-direitos altos, acabamentos requintados e artesanais, materiais nobres, comuns em imóveis antigos, valem mais do que o cheiro da tinta fresca. O consumidor de hoje já tem consciência disso, com algumas recaídas, é verdade. Mais de dez anos irão se passar para aceitarmos que a Avenida São Luiz, por exemplo, é tão bonita quanto avenidas de Roma ou Paris. Ou para verificarmos que um terreno a 40 km do centro, por melhor que seja, não pode competir com outro no Pacaembu, uma área nobre, verde, a 200 metros da Avenida Paulista, um dos lugares mais caros do mundo.

Testemunha ocular no mercado há 28 anos, do tempo em que era difícil convencer alguém a comprar um lote na City Pinheiros, posso assegurar que o consumidor em geral não tem visão de longo prazo do mercado, o que é perfeitamente explicável, pois um cidadão comum faz durante sua vida, em média, de três a quatro operações imobiliárias. Foi difícil vender o Jardim América com cem meses de prazo pela Tabela Price; ninguém poderia imaginar a Avenida Luis Carlos Berrini há 20 anos, quando era uma via de terra, dividida por um riacho malcheiroso, cheia de terrenos baldios e casinhas.

São muitos os casos como estes. Na verdade, o que torna o imóvel o investimento mais seguro do mundo e a garantia das grandes fortunas é o tempo. O proprietário de uma casa em um lugar deserto vê aos poucos sua rua ser ocupada, o tráfego aumentar, e um belo dia desista de ser dono de uma residência para se tornar proprietário de um ótimo ponto comercial ou de um terreno para incorporação. Quem parar para estudar o mercado vai descobrir que existem oportunidades tão boas quanto esta que não levarão tanto tempo para valorizar.

Roberto Capuano - Presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis - São Paulo.