

O pior já passou e 94 deve marcar o início da recuperação do mercado

Para a maioria de nós, corretores, o ano de 93 não vai deixar saudades. Incertezas políticas, juros altos, a inexistência de qualquer sinal de política habitacional, a escassez de financiamentos para imóveis novos e a inexistência de financiamento para usados (apesar das promessas e da própria determinação do Banco Central, os financiamentos não apareceram), a inflação galopante que desestimulou o investimento em locação, todo este conjunto contribuiu, e muito, para tornar 93 um ano difícil.

Entretanto, a imobilidade dos órgãos governamentais, seu absoluto desinteresse pelo mercado imobiliário, sua passividade com relação aos interesses dos agentes financeiros, acabaram, indiretamente, por obrigar o mercado a buscar novos caminhos que devem levá-lo à recuperação. Fica meio esquisito atribuir ao desinteresse do governo a retomada das vendas no mercado imobiliário, mas é verdade.

A escassez de financiamentos e as exigências para concedê-los, fizeram com que os empreendedores partissem para o financiamento próprio, com excelentes resultados. Até porque os financiamentos particulares conseguiram ser mais baratos do que os concedidos com dinheiro



público das cadernetas de poupança. Prestações menores, prazo mais curto e

nenhuma exigência de comprovação de renda, um complicador absurdo, já

que o próprio imóvel garante a dívida.

Este mesmo caminho começa a ser trilhado agora pelos imóveis usados, repetindo o que acontecia até a metade da década de 70, quando as vendas à vista eram uma raridade. Vendia-se e comprava-se a prazo. Com a dolarização do mercado já incorporada aos usos e costumes, esta tendência começa a ficar cada vez mais forte, e a médio prazo deve restabelecer a seqüência de negócios.

Por outro lado, é impossível que continue por muito tempo a semestralidade nos contatos de locação, o que deve reconduzir ao mercado pequenos e médios investidores. Com isso, podemos ter certeza de que o pior já passou e que 94 deve marcar o início da recuperação do mercado.

Claro está que, se fossem injetados recursos de verdade para, através de cartas de crédito, gerar mais consumidores para novos e usados, e via financiamentos para a produção aumentar a oferta, esta recuperação seria mais acelerada. Claro está que, se fossem criados incentivos para a locação residencial, as coisas seriam mais fáceis. Se os loteamentos populares fossem estimulados, melhor ainda. Mas, aí, já é pedir demais. O mercado já achou seu caminho sozinho.

*Roberto Capuano
Presidente do Creci*

Como obter o registro profissional

É fácil obter legalmente o registro de corretor de imóveis. Basta que o candidato faça o curso de Técnico em Transações Imobiliárias, instituído pela Lei nº 6530/78, em qualquer Estado do Brasil, pois o diploma é um documento federal, portanto reconhecido em todo o território nacional. A Capital paulista e as principais cidades do Interior têm representação de uma instituição chamada Colibri - Clube de Seguros e Previdência do Corretor de Imóveis - que ministra este curso, e as 22 delegacias regionais do Creci estão aptas para dar informações de como matricular-se.

Uma vez diplomado, o candidato formaliza seu pedido de inscrição no Creci. No trâmite deste processo ele estará sujeito a um período de carência em que seu nome irá para edital e, não havendo qualquer impugnação por parte de terceiros, seu pedido será submetido a uma reunião plenária na qual os 27 conselheiros que compõem o Tribunal Ético, reconhecendo seu direito profissional, lhe darão o registro legal. "Não adianta querer introduzir-se no mercado por meios ilegais pois, já está provado, o crime perfeito ainda não foi inventado", diz Francisco Zagari Neto, diretor estadual de fiscalização do Creci.

CRECI

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 — TEL. (PABX) 884-6677 — TELEX (011) 37163 — CEP 01405 — SP

ANO VIII

Nº 1

1/1/94