

# Sacada



Roberto Capuano

Dentro da atual política econômica, claramente recessiva, não é possível trabalhar com hipótese, a curto prazo, de recuperação do poder aquisitivo. Essa realidade atinge principalmente a classe média. Isso traz uma inevitável mudança nos usos e costumes do mercado imobiliário brasileiro. O

## Ver o futuro

consumidor terá de optar entre endereço e espaço. A tecnologia precisará produzir imóveis mais baratos em tempo mais curto, em áreas menos valorizadas, para adequar o produto ao bolso do consumidor. Enfim, um mercado completamente diferente do atual, que nunca foi igual aos de outros países, desde a forma de comercialização - desordenada e desorganizada, principalmente pela resistência do proprietário em conceder exclusividade da venda - passando por sistemas construtivos - e terminando em conceitos muito otimistas do consumidor na hora da aquisição.

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.

Com isso, o consumidor de hoje pretence 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, à 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 caríssimos 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 que o cheiro de tinta fresca. O consumidor de hoje já tem consciência disso, com algumas recaídas, é verdade. Mais dez anos irão se passar para aceitarmos que a Avenida São Luiz, por exemplo, é tão bonita como muitas avenidas de Roma ou Paris.

Testemunha ocular do mercado há 31 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 uma 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. São muitos casos como estes.

Na verdade, o que torna o imóvel o investimento mais seguro do mundo e garantia de grandes fortunas é o tempo. Quem parar para estudar o mercado, vai descobrir que existem oportunidades tão boas quanto as mencionadas e que não levarão tanto tempo para valorizar.