

Sacada



Roberto Capuano

Contratado como consultor pelo Belinvest Realty Fund, um fundo imobiliário internacional que prevê investimentos da ordem de 500 milhões de dólares em todas as regiões do mundo onde o mercado imobiliário apresenta possibilidade de crescimento, antevê a possibilidade de trazer para o Brasil uma fatia destes recursos,

Fundos na habitação

o que é evidentemente de total interesse para a indústria imobiliária.

Um bom momento para conseguir, principalmente porque os mercados na Europa e nos Estados Unidos têm estado bastante recessivos, desde o final do "boom" de 1980. No entanto, a confiança começa a voltar e já se sentem sinais de recuperação em alguns países onde o reaquecimento da economia cria uma maior demanda no setor imobiliário.

O Brasil apresenta um dos maiores índices de retorno em todo o mundo dos investimentos feitos na área imobiliária, mesmo em tempos de crise, e só não tem captado mais recursos externos devida à perda de credibilidade gerada por um cartel de insucessos de investidores estrangeiros que não estavam preparados para o comportamento de prestadores de serviços nacionais, cuja responsabilidade no insucesso

limita-se ao desfiar de um rosário de ótimas desculpas.

Como este fundo internacional, que não vende cotas no Brasil, só compra participações em fundos imobiliários de outros países, minha missão era demonstrar, e provar, a rentabilidade real dos fundos atualmente existentes no País.

Claro está que não são todos do mesmo nível, mas sem entrar no mérito da exposição que fiz de cada um, mesmo para os melhores, era impossível provar, ou pelo menos garantir, que a rentabilidade prevista seria consolidada pela aquisição das cotas pulverizadas. Ocorre que na criação dos fundos imobiliários resolveu-se facilmente o problema da captação de grandes investidores, através dos fundos de pensão, que como havíamos previsto, tornaram-se os grandes fregueses e são detentores da maioria das cotas em quase todos os fundos existentes.

Mas talvez esta mesma facilidade seja a causadora da absoluta fragilidade dos fundos imobiliários, que em nenhum momento contemplaram uma estratégia de comercialização pulverizada das cotas para o grande público. Na verdade, há um longo, trabalhoso e caro caminho a ser percorrido até que o público se acostume a comprar cotas de um fundo imobiliário. Sem isso é impossível determinar o valor real de uma cota, pois só o mercado pode dizer com segurança, ao aceitar suas cotações, se um determinado fundo vale mesmo o que diz valer.

Não quero dizer com isso que o valor estipulado não esteja correto, mas simplesmente que não há comprador para elas, por enquanto. Um quadro que pode ser revertido com uma sólida campanha de esclarecimento. Os fundos imobiliários, se conseguirem resolver esta equação, podem ser um instrumento de alavancagem importante para a indústria imobiliária.