

Sacada



Roberto Capuano

Apesar da multiplicidade de segmentos sociais que fazem da classe média um grande "degradée", o comportamento de seus integrantes é igual. Chegam sempre atrasados, para qualquer oportunidade.

Ninguém compra dólar quando ele está barato. Todos

de 70? Quando as cotações chegaram ao ápice, tive a oportunidade de testemunhar a venda de muitas propriedades pela metade do preço na ânsia de comprar ações, oportunidade que foi aproveitada pelos operadores da Bolsa - eles se tornaram grandes compradores

baixarem de preço para comprar. Outros, menos otimistas, não têm entretanto, nenhuma pressa para se decidir, apesar das gritantes evidências, continuam achando que o imóvel escolhido vai continuar com o mesmo preço.

Não há o que os convençam. E vão pagar caro pela teimosia. É evidente o crescimento do mercado, entre outras

razões pelo fim do fascínio numérico das aplicações financeiras, o que fez muita gente que estava com o dinheiro aplicado passar a pensar seriamente na compra de um imóvel. Isto ocorreu só no final de agosto, principalmente nas faixas de imóveis de porte médio, de 50.000 a 80.000 dólares.

A procura aumentou tanto que quebrou a hegemonia de mais de 20 anos do dólar como indexador de preços.

Os proprietários, face a queda do dólar, passaram a pedir seu preço em reais, os compradores resistiram, muitos

negócios foram desfeitos, mas afinal o número de interessados aumentou tanto que a diferença, em torno de 15%, acabou sendo aceita. Por outro lado, a ameaçadora crise da locação, a compatibilidade entre o salário e valor da prestação e a estabilidade de um salário sem corrosões multiplicaram a presença de interessados em imóveis em construção.

E os preços começam a subir. E vão subir mais porque os terrenos, matéria prima indispensável, estão cada vez mais procurados pelos incorporadores, a mão-de-obra escasseia e sobe e o material de construção idem.

Além disso, as margens de lucro dos empreendedores que estiveram reduzidas e contidas durante quase cinco anos de mercado semi-paralisado naturalmente, serão ampliadas em um mercado favorável.

Como o preço do imóvel novo puxa o preço do usado, é evidente que ele também subirá, amparado pela procura crescente.

E os preços irão subir em todas as faixas de usados, em seqüência. Quem vende, em 95% dos casos, vende para comprar outro e assim sucessivamente, atingindo afinal todos os patamares de mercado, com reflexos inclusive nos imóveis de lazer.

Além disso, à medida que a confiança na estabilidade da moeda aumenta, aumentam também os prazos, e com isso mais gente fica em condições de comprar. Não se pode culpar a classe média, que não é uma investidora tradicional, mas eventual, no mercado imobiliário, de desconhecer estes fatos.

Na verdade, em trinta anos de profissão, observei que a maioria dos clientes, fez no mesmo período, quando muito, quatro ou cinco operações imobiliárias. Mas, acreditar que os imóveis vão baixar de preço, fato aliás que nunca ocorreu, também já é demais. Todos os sinais do mercado estão a indicar que o que vai acontecer é exatamente o contrário: mais aquecimento nas vendas e, em consequência, uma alta nos preços.

Classe média sempre atrasada

o disputam quando começa a subir, e quanto mais sobe, mais compram. Quando começa a baixar, vendem. Quando as concessionárias davam descontos enormes, ninguém queria comprar carro. Bastou o anúncio de um benefício tributário, igual ao desconto que era concedido e prontamente, mas com a duração de 30 dias, para iniciar uma corrida às lojas que esgotou os estoques. Uma corrida que dura até hoje pois ainda há gente pagando ágio.

Os telefones estiveram com o preço baixíssimo durante anos e ninguém comprava. Quando o preço começou a subir, não parou mais. E o caso das bolsas de valores na década

de imóveis. Quem fez isso, desgraçadamente perdeu tudo ao invés de multiplicar seu capital. O choque foi tão grande, tanta gente pagou a conta da queda das bolsas, que até hoje poucos se arriscam neste mercado. Apesar de trágico, é natural.

O dinheirinho ganho a duras penas só deve ser investido com absoluta segurança. E no comércio o ganho está na razão direta do risco. E esperar um pouquinho mais, até ter absoluta certeza, acaba virando um enorme prejuízo. Agora o negócio é com os imóveis. Tenho ouvido assombrado de alguns clientes que vão esperar os imóveis