

A presença do corretor na negociação

ROBERTO CAPUANO



Profissional é necessário até para a definição do preço dos imóveis

Em artigo publicado neste espaço, a pretexto de comentar um projeto de lei que torna obrigatória a participação do corretor na venda de imóveis, um construtor, além de criticar e até ridicularizar a profissão, também conclama o Creci a fiscalizar a "posição ética" e finaliza afirmando que "a liberdade de escolha é o mais importante para o cliente".

Para quem não serve a árvore, não serve a sombra. Construtores são os que mais lucram com o trabalho do corretor, desde a compra do terreno, invariavelmente oferecido por eles. A fase mais importante de uma incorporação — a definição do produto e a fixação do preço — é definida após consultar (de graça) vários corretores. Eles são os únicos que podem orientar com segurança, por conhecerem a fundo as necessidades do mercado.

E são os corretores que vendem. Quando têm sucesso é porque o preço está barato; quando não, são incompetentes e mal treinados. É delicado falar em "posição ética" quando a maioria das queixas que chegam ao Procon e ao Creci (que faz 70 mil fiscalizações por ano) refere-se a imóveis mal construídos, ou não entregues, geralmente acompanhados de contratos leoninos, com cobranças incabíveis e reajustes absurdos.

Construtores não são fiscalizados, nem punidos por sua entidade de classe. Corretores não assinam contratos, nem estipulam reajustes e muito menos constróem. Cerca de 99% dos corretores trabalham com imóveis usados e são raras as queixas. Em 33 anos de profissão nunca vi alguém devolver um imóvel usado comprado pela insistência do corretor. Ao contrário do comprador de imóveis novos, que compra na verdade o financiamen-

to, o de imóveis usados escolhe com segurança o que quer.

A propósito, é irônico falar em "liberdade de escolha do cliente", quando apenas 0,2% da população pode comprar sem financiamento e só há crédito para imóveis novos. Uma reserva de mercado que dura 30 anos e impede o direito de escolha. Como se sabe, o construtor vai ao agente financeiro, consegue o dinheiro para a obra e depois repassa a dívida ao comprador, re-

batizada de "financiamento".

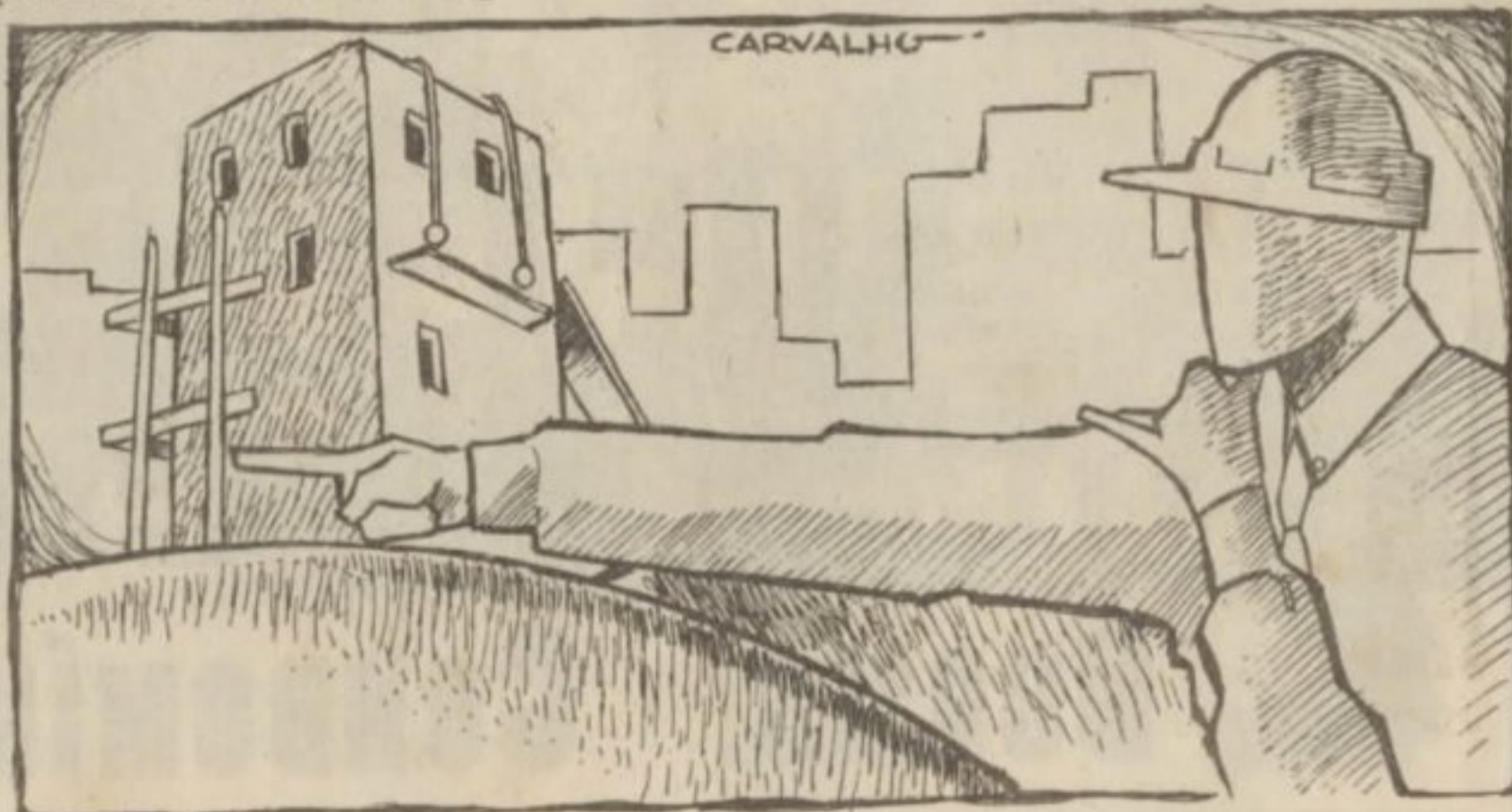
Ou recebe antes e constrói depois, nos famosos "planos" que proliferam por aí. O comprador sem opções é obrigado a submeter-se a preços abusivos (subiram 500% entre 1970 e 1990) que se refletem diretamente no preço dos aluguéis e no crescimento das favelas.

Finalmente, é preciso reconhecer que há bons e ruins em todas as atividades. Assim como há corretores chamados de "picaretas", há construtores chamados de coisas até bem piores.

Na verdade para ser corretor é necessário ser Técnico em Transações Imobiliárias. Para ser construtor não é necessária nenhuma qualificação, basta ter algum dinheiro para contratar engenheiros e influência para conseguir financiamentos.

E também é verdade que há corretores "inconvenientes" (sic), mas jamais causam prejuízos ou transtornos ao bolso de ninguém (pelo contrário) e menos ainda à sociedade.

■ Roberto Capuano é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis da 2ª Região (Creci-SP)



MERCADO IMOBILIÁRIO

* Informações para incorporadores e industriais da construção civil * Pesquisas e análises de mercado (estoques, liquidez, velocidade de vendas) e projeções. * Estudos de: Vocação Imobiliária para terrenos; Oportunidade de Mercado para shoppings, condomínios, etc; Reconversão ou Reciclagem para imóveis decadentes. * Programas de mercado para arquitetos e urbanistas...

EMBRAESP

Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio
Rua Bahia, 1047 - São Paulo - SP
Fone: (011) 214-0144 - Fax: (011) 214-5565