

Analistas financeiros e o mercado imobiliário

ROBERTO CAPUANO

O termo imóveis é amplo. Engloba todo o mercado imobiliário. É complexo, com nuances sutis, porque contém uma gama de produtos que vão de imóveis residenciais – novos, usados, em construção, em lançamento, destinados às diversas faixas de renda –, que podem ser utilizados para uso, investimento ou renda, passando por imóveis de lazer, na praia ou no campo, terras, sítios e fazendas, imóveis comerciais e industriais, com uma infinidade de características e destinações diferentes, além de terrenos, áreas para incorporação e loteamentos.

A cada tipo de imóvel corresponde um consumidor diferente em suas necessidades e exigências. E há uma interdependência com normas e diretrizes, zoneamento, plano diretor de cada cidade. Agregado ao mercado estão: direcionamento de política habitacional, recursos disponíveis, financiamentos. Isso tudo deve ser apreciado em conjunto com o fluxo de oferta e procura e as ten-

dências de deslocamento das áreas de interesse. Um grande "ecossistema", que exige alguns anos de vivência para ter visão global do assunto e poder opinar ou aconselhar.

Entretanto, é infalível. A qualquer aceno de crise econômica, real ou imaginária, os analistas financeiros desaconselham, de plano, a aquisição de imóveis, de forma genérica. Desconhecendo o assunto em profundidade, transmitem a um público que também não dispõe de informações opiniões que, geralmente, são acatadas. Isso porque a opinião dos que "militam" no mercado tem suspeição evidente aos olhos do público. Um paradoxo. Quem não é do ramo, tem total credibilidade. Os que o conhecem bem, não.

Isso acarreta a paralisação do mercado imobiliário. Pior: o consumidor, mal-orientado, adia uma aquisição e acaba pagando mais caro por isso.

Os pilares das alegações dos analistas ali-

cerçam-se na falta de liquidez do imóvel, atrevendo-se, alguns, a preconizar queda de preços. Em 34 anos de profissão nunca vi isso acontecer, de forma significativa, mesmo nas piores crises, durante as quais os preços se estabilizavam, mas não baixavam.

Mas esse tipo de conselho é recorrente, travando o mercado, deixando o consumidor à espera inútil de uma baixa que nunca ocorrerá. Um estranho conselho, principal-

mente agora, quando, só a Caixa – sem contar financiamentos de bancos privados –, financiou a compra de 140 mil unidades em São Paulo, numa seqüência de operações de compra e venda. Inconcebível preconizar falta de liquidez com essa massa de consumido-

res, que não se via há 30 anos. E, abordar como aplicação financeira o imóvel, item de sobrevivência, de consumo obrigatório, como alimentação e saúde, não é bem o caso. O sonho da casa própria faz parte do ideá-



rio e das necessidades de todo brasileiro.

Aceitando enfocá-lo exclusivamente como aplicação financeira, vale lembrar que qualquer imóvel proporciona ao dono 1% ao mês, em média. Ou ele está economizando por não pagar aluguel ou obtendo renda.

Renda mais valorização. Um apartamento de três quartos, em 1970, valia US\$ 20 mil, nos Jardins ou em Higienópolis. O mesmo imóvel, 28 anos depois, vale cerca de US\$ 120 mil. A escassez gera a valorização. São Paulo cresce vertiginosamente e a ocupação do entorno traz a valorização que

compensa muito o item depreciação.

Quanto à liquidez difícil, é pura lenda. Quando se quer vender uma ação, sacar uma aplicação, há perda real para se obter liquidez. Qualquer imóvel 10% abaixo do preço real de mercado não fica mais de 30 dias à venda. Sucede que, em muitos casos, a fixação do preço inicial de venda não corresponde ao valor do mercado. E não há como negar que imóveis comprados por modismo, desconheci-

mento de mercado ou facilidade de financiamento, ou seja, imóveis mal comprados sofrem, realmente, dificuldades de liquidez e possível desvalorização. Assim como uma ação mal comprada ou aplicação malfeita.

A complexidade do mercado imobiliário desaconselha quem não o conhece muito bem a opinar. Determinar um investimento imobiliário é coisa para especialistas. Igualzinho a determinar investimento financeiro.

■ Roberto Capuano é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci)