

# Mesmo com crise o mercado imobiliário vai crescer

\* Roberto Capuano

1999 marca o terceiro ano depois da carta de crédito, que mudou totalmente os conceitos que norteavam a indústria imobiliária. Nestes 30 anos, jamais o mercado imobiliário teve algo em torno de 500.000 consumidores em todas as faixas sócio-econômicas com potencial de compra.

Se consideramos as 450.000 cartas de crédito, mais os financiamentos de bancos particulares, não levando em conta os financiamentos que ocorrerão durante o ano, este é o número de compradores no mercado.

A maioria dos primeiros contemplados pelo financiamento comprou imóveis de pequeno porte, na faixa de 20 a 30 mil reais, e quem vendeu comprou um maior e assim sucessivamente, e a grande maioria terminará este circuito em um imóvel novo. Operando por patamares, todos os segmentos do mercado residencial estão sendo preenchidos.

Uma boa notícia para os construtores e corretores. A garantia da existência de consumidores é 90% de caminho andado, os 10% restantes dependem da compe-

tência e discernimento comercial de cada profissional.

Mas nem tudo são rosas, o desemprego continua alto, o poder aquisitivo da população está fraco, a classe média tem mais medo de perder o emprego do que ser assaltada e a grande massa de consumidores se concentra principalmente nos inquilinos-, e o produto é o imóvel pronto para ser ocupado.

Na verdade é absolutamente inviável para a população pagar aluguel mais prestação. Mais do que isso, a massa de desempregados tende a ocupar o lugar dos que agora têm emprego, concordando com salários aviltados para poder sobreviver. Um fenômeno curioso, mas quase inevitável. Com o salário menor, estes reempregados terão que receber produtos adequados ao seu menor poder aquisitivo.

Isso tudo obrigará uma readequação tanto dos construtores como dos corretores. Considerando que o conceito do crédito individual, pelo seu sucesso é irreversível, a construção civil deverá readequar sua estratégia para produzir rapidamente, imóveis para ocupação imediata. Quem não

aceitar está nova realidade agirá da mesma forma que os construtores de carruagens do século passado, ou os atores do cinema mudo, que ou combateram ou esperaram em vão a volta de uma época superada por conceitos modernos, atuais e globais.

A certeza da existência de consumidores e a identificação de seu perfil, facilita e muito a readequação

Os corretores deverão readequar sua forma de atendimento a estes novos tempos. Vale lembrar que, nesta primeira fase da carta de crédito, a intermediação imobiliária não colheu frutos, pois a maioria dos negócios foi realizada diretamente entre inquilinos que compraram os imóveis que residiam diretamente dos proprietários.

Isto continuará ocorrendo com os novos financiamentos que serão concedidos durante o próximo ano, mas uma grande massa de consumidores que venderam seus imóveis estará no mercado buscando produtos, e precisam dos corretores para escolhê-los. Mais do que nunca torna-se importante, diria mais, vital, o conceito da exclusividade de vendas, iniciativa que os

corretores devem ter, independentemente das ações judiciais que meia dúzia de irresponsáveis maus corretores impetraram, impedindo uma ação mais efetiva do CRECI e do COFECI. A exclusividade é um instrumento básico para o sucesso do corretores de imóveis neste próximo ano.

Também o mercado de locação deve prosperar, pois o grande número de inquilinos que se tornaram proprietários, não só pelo financiamento mas também pelo imóveis (120.000) entregues pelo CDHU, reduziu drasticamente a demanda. Assim, é perfeitamente possível trabalharmos com o cenário de um mercado com preços voltado às médias históricas antes do real, em função do equilíbrio entre oferta e procura.

1999 deve marcar a consolidação de um novo mercado imobiliário, que será competitivo, exigindo trabalho, técnica e criatividade, mas certamente compensador para a indústria imobiliária, construtores, corretores e, principalmente, para a população.

\* Roberto Capuano  
é presidente do Creci

# CRECI

## CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 - TEL. (PABX) 884-6677 - TELEX (011) 37163 - CEP 01405-001 - SP  
EDITADO: DESTAQUE DE COMUNICAÇÃO LTDA. - JORN. RESP.: RUMELY DE FRANCISCHI CAFARDO: MIB.14.235

ANO XIII

Nº 1

2/1/99