

Unir é preciso

Capuano: "Ou nos unimos ou os marginais vencem e sucumbimos"

Recentemente, o companheiro Roberto Capuano deu uma entrevista ao jornal A Tribuna, de Santos, (muito bem elaborada pelo autor da matéria e igualmente bem aproveitada pelo editor), na qual deixa muito claro o que pretende realizar com prioridade no CRECI, sucedendo a Waldyr Luciano na Presidência do órgão. Sua verdadeira obstinação é conhecida de toda a categoria: guerra sem quartel ao falso corretor de imóveis para que, quando menos, o verdadeiro profissional não mais pague, perante a sociedade, pelo que não pratica.

Emergindo como candidato de consenso, já que apolado ostensivamente pelo CRECI, pelo Sindicato dos Corretores de Imóveis no Estado de São Paulo e pela Câmara de Valores Imobiliários do Estado de São Paulo, Capuano busca uma coalizão de todas as correntes nas entidades que congregam a categoria e, a partir daí, formar um Conselho de 54 membros (27 titulares e 27 suplentes) voltados exclusivamente para a implantação de uma série de sistemas que permitam o retorno a uma situação que o Corretor já desfrutou, com um respeito maior à sua profissão por parte da sociedade.

...Isto — acentua na entrevista — não ocorre hoje por uma série de fatores, entre os quais aflora, lamentavelmente, o exercício ilegal da profissão, que vem sendo cada vez maior e caba gerando reflexos negativos na opinião pública. Estes fatos acontecem porque estamos numa crise econômica de quase 20 anos. O milagre econômico teve passagem efêmera e, nos últimos 10 anos, estamos em recessão, que provoca a diminuição dos negócios, além do enorme índice de desemprego'.

OS PICARETAS

Desgraçadamente — segue Roberto Capuano — uma das profissões favoritas do desempregado é a corretagem imobiliária: todos acham que sabem um pouco da profissão de corretor, que basta existir um imóvel para vender e vendê-lo. Mas, na realidade, estes supostos corretores acabam cometendo verdadeiras barbaridades e, quando o público é prejudicado, este não tem condições de identificar o sujeito, se é profissional ou eventual. Em consequência, toda a categoria é prejudicada.

Capuano, com a ..credencial' de sentir o problema na própria carne, pois, militando há mais de vinte anos na carreira, e no setor de imóveis de terceiros — a área mais atingida pela ação dos falsos profissionais — diz que tais desqualificados, inevitavelmente, tentam, também, se aproveitar de um Corretor de Imóveis legalmente habilitado.



Roberto Capuano:

É o caso do elemento que toma o imóvel de um parente, amigo ou simples conhecido, comprometendo-se a realizar o negócio de venda e compra. Ele só deseja ganhar a comissão, mas não sabe o quê e como fazer a transação. Então, ele vai procurar um Corretor para conhecer o valor do imóvel; ou, pior que isso: ele chuta um valor que julga razoável para o imóvel, após consultar qualquer pessoa que pensa estar ligada ao ramo. Daí, só pode obter uma avaliação temerária, não uma avaliação técnica; ou, então, conseguir de um Corretor uma avaliação de viabilidade comercial. Porém, o imóvel, no papel, pode valer muito mais, enquanto, comercialmente, pode valer muito menos. E vice-versa. Normalmente, ele acaba repassando esse negócio ao Corretor de Imóveis, colocando-o na transação, depois de ter assegurada a própria participação nos resultados da venda. Aí termina usando o Corretor de Imóveis para concluir um trabalho que não soube fazer em sua ilícita intervenção na atividade profissional que não lhe pertence.

"E, se o negócio acaba não dando certo para o seu lado, ou seja, quanto à sua participação em termos de comissão, ele tenta outras formas para arrancar esse ganho pelo qual não trabalhou. Deixa o corretor trabalhar o negócio e, quando este já está para ser fechado, chega ao profissional e intima: "Só fecho se você me der uma boa participação". Se a resposta for negativa ameaça ir ao parente ou amigo dono do imóvel e lhe insinuar que o negócio está errado ou mal feito e por aí a fora.

"E há outros piores. É quando conseguem realmente arranjar um comprador. O corretor não tem noção do que o elemento estranho à categoria está fazendo ou já fez, pois este não conhece as exigências quanto à documentação, os riscos comerciais e, muitas vezes, dá a posse do imóvel com um "sinal" de alguns trocados, e daí é o Corretor habilitado quem tem de re-

gularizar a situação para salvar o seu nome, sua reputação.

Para dar uma idéia da infestação de "picaretas", Capuano informa que cerca de 70% das queixas em geral que o PROCON diariamente recebe se referem a problemas no setor imobiliário. Quando esse órgão encaminha os nomes de envolvidos ao CRECI (com o qual mantém convênio), constatamos que 95% deles não são de Corretores de Imóveis, isto é, não são inscritos no CRECI. É sabido que o verdadeiro profissional não pratica malandragem no negócio, pois ele depende de sua boa sequência, depende de o seu nome estar sempre limpo, da recomendação de outros clientes, tendendo, naturalmente, portanto, a agir com a maior lisura.

"Já o não credenciado — disse — é um sujeito que não tem compromisso ético, pois sua atividade é eventual. Ou teria tentado obter credenciamento, não aceito pelo CRECI ou por qualquer impedimento de ordem legal ou de outro tipo. Então, trata-se de um inconsequente atravessador, que entra no mercado imobiliário para ver "no que dá".

O "PENSAMENTO-PADRÃO"

"Não obstante haver o CRECI marcado recordes consecutivos em sua fiscalização (em 1984, por exemplo, 29.075 visitas com 7.775 notificações e 909 autuações) — acentua Roberto Capuano — ainda assim não se consegue atingir o anseio maior do Corretor, que é a eliminação definitiva dos falsos profissionais.

"Ainda agora — acentuou — tivemos ganho de causa no Supremo Tribunal Federal, que rejeitou recurso de indivíduo não-credenciado, o qual havia sido multado pelo CRECI por exercício ilegal de profissão. Em decorrência desse julgamento, nós estamos autorizados a aplicar a não-credenciado multas de valor que pode responder a até 100 ORTNs, equivalentes hoje a quase Cr\$ 3,5 milhões, executando-se a cobrança pela Justiça Federal.

"Porém — destaca — temos sentido que, apenas pelos meios legais e da ação fiscalizadora, é quase impossível acabar com o falso corretor porque os problemas sociais continuam. Prosseguimos com a crise econômica e o desemprego. Assim, quando conseguimos eliminarmos 10 marginais da profissão, já surgem outros 100 infiltrados no mercado e exercendo ilegalmente a profissão. Esta situação tem de ser modificada muito mais a nível de estratégia do que mesmo via instrumentação legal.

"O que propomos é uma conscientização maior da Categoria para que comecemos a trabalhar de uma maneira padronizada; que haja um conceito de avaliação-padrão para

que se possa dar ao público o valor real da avaliação.

"Já iniciamos este trabalho através do CRECI Informativo, criando uma tabela que define valores de mercado, não valores pedidos, mas valores efetivamente negociados".

"Tanto na Capital como nos demais Municípios, estamos tentando unificar os grupos para que tenham, digamos, um "pensamento-padrão" e não transijam com relação ao comportamento ético e comercial e se trabalhe com exclusividade de venda.

"A partir da hora em que cada Corretor trabalhe com sua própria mercadoria — o que não o impede de fazer convênios ou acordos com colegas, na área da chamada opção numerada — já estaremos conquistando os primeiros resultados da almejada unidade. E só com unidade pode o Corretor aquilatar a sua própria forja.

"Por isso é que nosso primeiro movimento está voltado para a unidade da Classe, para reivindicar e pressionar o mercado. Uma unidade a nível político, onde as lideranças e todos os segmentos se unam para evidenciar ao público as vantagens de se trabalhar com o Corretor devidamente credenciado, e as desvantagens, problemas e prejuízos colhidos quando se trabalha com um "picareta". Importante: o "picareta" só sobrevive porque o público o aceita".

O MONOPÓLIO

Quando fala de unidade da Classe, Capuano declarou que ela é indispensável também para que se possa desencadear uma luta vigorosa contra a "situação espúria gerada por um monopólio que surgiu por se privilegiar o financiamento do imóvel novo, existente no Sistema Brasileiro de Habitação".

"Privilegiou-se fortemente o imóvel novo e se desestimulou completamente a qualquer outra área do mercado imobiliário, com taxas, exigências de toda sorte, complicações, dificuldades e inexistência de um financiamento claro para o imóvel usado. Para os novos, todas as facilidades possíveis; para os usados, todas as dificuldades imagináveis, inclusive uma insegurança total, porque o financiamento fecha ou abre a qualquer momento; já que o imóvel usado sempre fica com o resto da verba disponível no BNH."

"Então — sublinha — o que ocorre, por exemplo, com um imóvel de Cr\$ 50 milhões, com prestações de Cr\$ 450 mil? Há uma grande parcela do público que pode pagar essa prestação; mas pouca gente dispõe de Cr\$ 50 milhões para uma compra à vista. Prevalecendo-se dessa situação, começaram a cobrar maior valor de prestações das pessoas que adquiriram imóveis usados. Como consequên-

cia, um imóvel novo tem, às vezes, para o comprador, um custo bem menor do que o imóvel usado. Assim, ficou automaticamente marginalizada essa grande parcela de público que procurava o imóvel usado.

"Dentro de uma situação de mercado em que o imóvel novo é privilegiado e não se tem acesso ao usado, o Corretor perde toda essa faixa de clientes. Apesar de o Corretor oferecer melhores preços para o imóvel usado, o cliente não pode comprá-lo porquê não tem um financiamento que viabilize a compra, mas vai conseguir com facilidade o financiamento para o imóvel novo".

"O resultado disso — alerta Capuano — é que não existe competitividade no mercado, e o preço acaba subindo artificialmente. Todo imóvel usado, hoje, está mais barato do que realmente deveria custar, enquanto se dá o contrário com o novo, que está mais caro do que devia, pois, se a gente puxar o custo do novo, raras vezes dá o preço que se pediu.

"Por outro lado, há o problema do preço do terreno. Hoje se paga o que se pedir por um terreno, porque se sabe que ele será repassado facilmente ao mutuário. Mas, no momento em que houver equidade no financiamento para imóveis novos e usados e garantia de sua concessão, se poderá regular melhor os preços".

Capuano informou que já levou essa tese ao BNH. Mas, este prefere entender que a igualdade de tratamento para imóveis novos e usados desestimularia a construção civil. "Em contraposição — disse — argumentei que a pessoa que vende um imóvel usado não vai morar embaixo da ponte: vai comprar um novo. Ou comprará um outro usado; mas, alguém vai comprar um novo. Afinal, as pessoas casam, têm filhos, a população aumenta e sempre existe a necessidade da habitação. O que falta, simplesmente, são regras justas".

E conclui Roberto Capuano, que é Diretor 1.º Tesoureiro e, cumulativamente, Diretor do Departamento de Inspeção e Fiscalização do CRECI: "Os resultados colhidos pelo SFH são do conhecimento de 130 milhões de pessoas neste país, o que dispensa maiores explicações. E não é somente o Corretor que está sendo lesado pelos critérios do BNH, mas também, e da mesma forma, o comprador e a sociedade em geral. Daí, a nossa luta pelo protocolo do imóvel usado, por um livre financiamento, e mais facilidade para esse financiamento. Participar des te esforço é também uma obrigação de todo corretor de Imóveis. Por isto, temos de nos unir, trazer toda a sociedade para esta peleja e pressionar. Se fizermos isto, a gente consegue mudar a esdrúxula situação".