

VASP. Tudo para ter você a bordo.

Mercado imobiliário se concentra na faixa alta

Nicéia Climaco
de FREITAS

Depois de ligeira reativação no início do ano, o mercado imobiliário da região apresentou retração em março nos negócios que envolvem imóveis para as faixas C e D. A queda chega até 80% em relação aos dois meses anteriores, como estimam alguns empresários do setor. Por outro lado, as unidades de alto padrão foram comercializadas em maior volume, confirmando a tendência de eletização do mercado.

A esperança do segmento de que a ativação do mercado seria mantida durou pouco. A mola propulsora dos negócios - os financiamentos para imóveis usados - foi cortada, ou seja, os créditos para essas unidades estão suspensos por 90 dias com a promessa de serem reabertos em maio. Esse comportamento, contudo, proporcionou a manutenção dos preços que acompanharam apenas a evolução da inflação.

Justamente por esse motivo que os imóveis em oferta são um bom negócio para quem quiser investir. O aviso é do proprietário da São Savino Vendas e Administração de Imóveis S/C Ltda., Ney Santos Barros. Segundo ele, os proprietários na ânsia de querer vender rapidamente o imóvel para aplicar em ativos financeiros reduzem em até 20% os preços inicialmente fixados. Também os imóveis que são comercializados em OTN permitem facilidades como prazos maiores para pagamentos, de acordo com o empresário.

Ney Barros ainda aponta outra vantagem: os imóveis estão abaixo do valor real porque não foram corrigidos normalmente em função da instabilidade econômico-financeira do País. "Além de tudo, está provado



Sérgio Mauad, Samir Cury, Jair de Paula, Nei Santos Barros e Capuano

que esse tipo de investimento valoriza mais do que qualquer outro" - salienta.

Da mesma forma pensa Jair Ferreira de Paula, da De Paula Imóveis, de Santo André. "Quem pagou Cz\$ 3 milhões num imóvel, por exemplo, em janeiro, hoje certamente já o vende por Cz\$ 7,5 milhões" - lembra.

Boa oferta

Os empresários temem, porém, que o governo não reabra os financiamentos para imóveis usados sob pena de o mercado continuar elitizado numa ponta e retraído na outra. Ney Barros ressalta que no início do ano o volume de negócios realizado nas faixas C e D eram 50% maiores que os da A e B. "Depois caíram vertiginosamente" - lamenta. A despeito dessa situação, entretanto, a oferta de imóveis de padrão médio, de nível C, avaliados em Cz\$ 3 milhões, Cz\$ 4 milhões, ou Cz\$ 5 milhões é boa, pelo menos no mercado onde atua, São Bernardo, enquanto para E e B não há disponibilidade necessária.

O proprietário da Golden House Imóveis, em São Bernardo, Same Cury, que comercializa apenas unidades de luxo ratifica que a oferta nessa área é pequena. Sobre a explosão de lançamentos desses imóveis durante o Plano Cruzado, Cury comenta que ainda não estão prontos, pois as obras sofreram atrasos em função dos

seguidos aumentos dos custos, tanto de material quanto de mão-de-obra.

Por trabalhar nessa área, Cury observa que em março obteve melhor resultado do que nos dois primeiros meses do ano. Em quantidade não foram significativos, mas, em compensação, tiveram valores substanciais, segundo Cury. Ele comercializou quatro unidades. Os imóveis de luxo atingem valores que vão desde Cz\$ 15 milhões até Cz\$ 28 milhões.

O Jardim do Mar e a Chácara Inglesa, zonas consideradas nobres em São Bernardo, onde Cury atua, independem da atual situação e são frequentemente valorizadas. Diz Cury que é uma vocação natural dos locais, porque a própria lei de loteamentos impede infiltrações de comércio, entre outras restrições, determinando a diretriz para construções futuras. O encarecimento dos terrenos também está relacionado com a pouca disponibilidade local. "São Bernardo, aliás, está carente de bairros de alto padrão" - afirma.

Mesmo assim, a renda per capita de São Bernardo é considerada uma das melhores a nível nacional, conforme pesquisa feita pela Golden House, incorporadora do Golden Shopping, na avenida Kennedy, em São Bernardo, antes de iniciar as obras do empreendimento. Aliás, Cury adianta que a previsão de inauguração do shopping é dia 28 de julho, data que coincide com o aniversário de São Caetano.

Roberto Capuano reclama financiamento

O mercado da região evolui paralelamente ao da Capital. Pesquisa desenvolvida pelo Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo apurou que, em março, os negócios tiveram pequena queda em relação a fevereiro. Segundo o presidente do Creci, Roberto Capuano, o volume de negócios, de qualquer forma, foi representativo desde o início do ano por reflexo dos financiamentos usados.

A continuidade de reativação depende da liberação de recursos, aponta Capuano. Para ele, o mercado ganharia impulso com a liberação de Cz\$ 700 bilhões que os agentes financeiros mantêm imobilizados no Banco Central. "Só com esse dinheiro, 350 mil famílias poderiam ter acesso a créditos de Cz\$ 2 milhões cada, acomodando assim 1,5 milhão de pessoas" - constata Capuano.

Ele lembra, também, que as pesquisas do órgão continuam a acusar grande número de ofertas nas zonas de periferia, não só da Capital como do Interior, por falta de compradores que dependem essencialmente de financiamentos. Também não se explica, na opinião dele, o irrisório volume de recursos destinados à habitação pela Caixa Econômica Federal,

em torno de Cz\$ 150 bilhões, enquanto estão depositados na própria CEF Cz\$ 1,5 trilhão de recursos das cadernetas de poupança.

Em março, conforme a pesquisa, foram negociados, na Capital, em maior número os apartamentos de padrões alto luxo, luxo e médio. "Enquanto havia liberação de financiamentos de imóveis usados pela CEF, os imóveis de padrão médio/baixo apresentaram sensível aumento, priorizando a faixa de maior demanda" - observa.

Capuano defende a volta da liberação de recursos, embora veja com reservas a reabertura desses créditos para imóveis usados. "Enquanto apenas os imóveis do topo da pirâmide forem negociados, o acesso à casa própria ficará mais difícil porque são os imóveis de cima que determinam os preços dos da base da pirâmide" - conclui.

Para ele, o mercado de imóveis funciona como o de automóveis, ou seja, a venda de um usado gera outras operações sequenciais e, conseqüentemente, faz fluir o mercado. Ressaltando a importância de soluções para o setor de imóveis, ele reafirma a tese da caderneta habitacional, que permite ao comprador ter o crédito em mãos para escolher um imóvel.

Sérgio Mauad pede mais planejamento

A falta de teto está relacionada com a intranquilidade gerada pela instabilidade econômica: as altas taxas de inflação e a corrida aos papéis e ao investimento improdutivo. É necessário um planejamento habitacional saudável, de médio e longo prazos, que estabeleça metas racionais de crescimento e que ofereça tranquilidade para o empresário investir em construção.

Esse é o resumo do pensamento do presidente do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis do Estado de São Paulo, Sérgio Mauad. Diz ele que nos anos 70, um terço das unidades à venda era absorvida por investidores e, hoje, a presença deles no mercado é insignificante.

Recentemente o governo acenou um pacote habitacional, um conjunto de medidas para estimular a produção de moradias. "A frustração está no fato de que, de um lado, tivemos um aumento surpreendente da procura de imóveis nos estados e, de outro, a impossibilidade de satisfazer essa demanda em razão dos reduzidos volumes de estoques" - destaca.