

# Aumentam as vendas de imóveis usados mas preços não explodem

Mesmo sem o dinheiro do SFH, o mercado de imóveis usados registrou, no mês de janeiro, uma das melhores performances dos últimos 12 meses, com crescimento expressivo do volume de negociações envolvendo casas e apartamentos na Capital paulista. Apesar desse desempenho, que se projetou também no aumento do número de clientes que procuram as imobiliárias, os preços médios de venda não explodiram, limitando-se a altas modestas e, em alguns casos, abaixo da inflação de janeiro, 16,51%. Outro dado expressivo sobre o comportamento do mercado é que, também pela primeira vez desde o ano passado, verificou-se em janeiro uma "desconcentração" nas operações de compra e venda, com sua disseminação por maior número de bairros de classe média.

Essas informações foram divulgadas ontem (3) pelo presidente do Creci de São Paulo, Roberto Capuano, ao liberar à imprensa a pesquisa feita pelo órgão sobre os preços de imóveis usados no mês passado. Em 152 empresas consultadas, apuraram-se os preços efetivos de venda de 248 apartamentos e 64 casas, exatamente o dobro dos 118 apartamentos e 32 casas levantados em dezembro junto a 149 imobiliárias. Capuano apontou três razões básicas para essa expansão, localizada principalmente na faixa dos imóveis até 5.000 OTN: a instabilidade do mercado financeiro, o represamento de operações em dezembro por causa das festas de final de ano e a definição de compra por parte de pessoas que temiam aumento de procura e o esgotamento de oferta com ingresso de novos compradores em função dos financiamentos a serem obtidos graças ao novo pacote habitacional de 5 de janeiro do ministro Prisco Vianna.

"Mês atípico, normalmente com redução no volume de negócios, janeiro mostrou porém que existe uma tendência de mercado para compra, cuja manutenção vai depender essencialmente da redução da burocracia nos financiamentos e da efetiva liberação de recursos por agentes do SFH", define Capuano. O verdadeiro perfil do mercado de imóveis usados em 88, na sua opinião, só começará a se definir neste mês de março, quando deve aciarar-se a política econômica, com reflexos diretos no comportamento da inflação, e começar a entrar no circuito o dinheiro de financiamentos em tramitação nos últimos três meses.

## PREÇOS MÉDIOS

Em janeiro, os preços médios do m<sup>2</sup> de apartamentos em São Paulo variam de Cz\$ 50.872,00 por um imóvel de alto luxo, com até 5 anos de construção, localizado em bairros nobres (Zona A), a Cz\$ 11.571,00, preço pelo qual se venderam modestos apartamentos do padrão standard, construídos entre 10 e 15 anos, situados em bairros da periferia como Itaquera e São Mateus, agrupados na Zona E. Para as casas, invariavelmente e mais baratas, os preços variaram de Cz\$ 45.118,00 (padrão alto luxo, até 5 anos de construção, Zona A) a Cz\$ 8.200,00 (padrão standard, mais de 15 anos de construção, Zona E).

Na Zona A, onde se concentram há vários meses o grosso dos negócios, envolvendo bairros nobres como Higienópolis e Jardins, os preços médios praticados em janeiro, de forma geral, não ultrapassaram a barreira dos 10% de aumento em relação aos cobrados em dezembro. As exceções foram os apartamentos de alto luxo, mais antigos (15 anos), com alta de 19,8%, e os de luxo, também antigos (15 anos), com aumento de 10,38%. As maiores altas, observadas também nos últimos cinco meses, ocorreram na Zona B, chegando a 21,25% nos apartamentos de padrão médio (10 a 15 anos de construção), e esparsamente nas Zonas C e D.

## PROCURANDO ALTERNATIVAS

Esses "sinais" de ativação de negócios nessas duas regiões e também na E, além do expressivo número detectado na B, significam, para o presidente do Creci, que a classe média continua abrindo mão de suas tradicionais expectativas quanto a morar em bairros chiques, da moda ou centrais, "trocando decididamente endereço e status por espaço e preços compatíveis com seu poder aquisitivo desgastado pela inflação".

Lembrando que muitos proprietários insistem em colocar um spread (taxa de risco) sobre o valor nominal de venda do imóvel, como proteção à demora de até 90 dias na liberação de financiamentos, Roberto Capuano defende a simplificação da tramitação dos processos e o que chama de restauração da credibilidade na sua concessão. "Isso passa pela fixação efetiva de um percentual de recursos obrigatoriamente destinados aos usados, a redução da burocracia para tranquilizar o vendedor e a pré-qualificação do comprador via carta de crédito", afirma.