

O Fim da Elitização no Mercado de Usados?

Depois de viver, em novembro e dezembro últimos, praticamente o fim de um ciclo marcado pela elitização e concentração de negócios nas regiões mais nobres, o mercado de imóveis usados em São Paulo começa a dar indícios de que as operações de compra e venda tendem a disseminar-se pelos bairros de classe média sob impulso da reabertura dos financiamentos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Segundo dados de pesquisa feita pelo Creci, o volume global de transações fechadas na Capital em janeiro aumentou em cerca de 20%, envolvendo também imóveis nas zonas de valor C e D, e os preços médios de casas e apartamentos elevaram-se em percentuais geralmente acima da taxa de inflação de dezembro, de 14,4%.

Em dezembro, além do reduzido número de negócios em função das festas de fim de ano e das notícias de mudanças no SFH, os preços médios do metro quadrado em geral mantiveram-se, como em novembro, em processo de ascensão nas regiões onde a demanda vinha sendo mais intensa nos últimos meses, isto é, nas zonas A e B. O metro quadrado de um apartamento de padrão luxo na Zona B, por exemplo, com cinco anos de construção, foi de Cz\$ 29.887, ou 22,93% mais caro que os Cz\$ 24.312 apurados em novembro.

Mas também houve, em dezembro, vários casos de preços médios reajustados abaixo da inflação, ou mesmo reduzidos em relação a novembro. Os apartamentos padrão luxo, com 15 anos de construção, na Zona A, cujo preço médio chegará a Cz\$ 26.282, em novembro, foram vendidos a média de Cz\$ 25.425 o m², em dezembro, um recuo de 3,26% sobre novembro.

Esses dados foram obtidos em pesquisa realizada pelo Creci, nos dois últimos meses do ano passado, junto a 283 empresas imobiliárias da Capital. Apuram-se os preços médios do metro quadrado com base nos valores pelos quais foram efetivamente vendidos 232 apartamentos e 82 casas nos bairros enquadrados nas cinco zonas de valor em que se divide a Capital.

Seguindo os novos

Ao divulgar as pesquisas, o presidente do Creci, Roberto Capuano, contestou as interpretações de que a simples reabertura dos financiamentos no SFH estaria pressionando os preços dos imóveis usados. "O principal fator de pressão não é o financiamento, mas o custo de produção do imóvel novo", disse acrescentando: "Como as pessoas vendem um imóvel para comprar outro, e geralmente este é um recém-construído, naturalmente tomam como base o preço pelo qual é vendido o imóvel novo, como acontece em outros mercados como, por exemplo, o do automóvel." E o custo de produção de imóvel, hoje, é fortemente pressionado, como lembrou Capuano, pela elevação dos custos da mão-de-obra e dos preços dos materiais, que superam a inflação.

O que determina às vezes, na sua opinião, um comportamento "especulativo" no mercado, é a tradicional morosidade no processo de concessão dos empréstimos do SFH, "o que leva o vendedor a colocar um sobre-preço para repor a perda inflacionária havida no período do fechamento do negócio até o efetivo recebimento do di-

nheiro do financiamento." Um problema fácil de resolver: "A simples agilização do processo de concessão e liberação dos recursos evitaria essa prática, e isso se pode conseguir com a pré-habilitação do comprador por meio da carta de crédito que seria concedida aos que abrissem uma caderneta habitacional", recomenda Capuano.

De outro lado, ele está convencido que iniciou-se o processo de "destravamento" do mercado, "cujo mais forte indício é o registro de mais negócios em regiões que estavam adormecidas, como C e D." Se mantido esse comportamento, terá se encerrado o ciclo, cujo marco inicial o presidente do Creci situa em meados de agosto/setembro de 86, passada a euforia e o boom do Plano Cruzado. "Foi um ciclo — afirma Capuano — marcado pela elitização do mercado, como mostram as pesquisas de novembro e dezembro, no qual os imóveis negociados conseguiram manter preços compatíveis com o custo de produção, independentemente da não liberação de recursos do SFH."

CRECI-Conselho Regional de Corretores de Imóveis

