

# Capuano sugere consórcio

SÉI FOLHA DA TARDE  
SÃO PAULO - SP  
25.07.89

A única forma que um assalariado dispõe para comprar a tão sonhada casa própria, nova ou usada, sem fazer loucuras, é através de consórcio. A opinião é de Roberto Capuano, presidente do Creci - Conselho Regional dos Corretores de Imóveis. Ele acredita que o sistema será indicado como alternativa para os próximos meses.

Até agora já há seis mil pessoas inscritas em consórcios de imóveis em todo o país, segundo dados da Abac - Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio. O sistema foi criado no início de março deste ano. Com a paralisação de novos financiamentos de imóveis, o mercado imobiliário está praticamente parado. Até mesmo as classes média e alta não estão comprando, pois os negócios só podem ser realizados à vista.

Capuano não vê boas perspectivas para o setor a curto prazo. Desde o anúncio do Plano Collor, o mercado imobiliário sofre com a queda das vendas. Ele afirma que este tipo de mercado foi o primeiro a parar e deve ser o último a se recuperar, devido ao alto valor dos investimentos.

Outro fator de retração de negócios é que ninguém quer vender a prazo, porque existe o medo de que as parcelas não acompanhem o valor da inflação. Segundo ele, cerca de 99,8% dos pretendentes a aquisição de um imóvel só podem consegui-lo financiando quase todo o valor do bem. "Este é o grande drama do mercado imobiliário. Ele está altamente dependente dos financiamentos", reclama.

Resta apenas 0,2%, pertencente a uma faixa de alto poder aquisitivo que ainda tem condições para comprar um novo imó-



Capuano, presidente do Creci

vel. "Mas este mercado imobiliário é extremamente indexado ao mercado financeiro e as elites ainda estão atemorizadas em fazer novos negócios". Para ele, o mercado só deve reagir quando forem limitados todos os outros atrativos de investimentos.

"É impensável que a classe média alta continue pensando em depósitos de poupança e outras aplicações financeiras fiscalizadas pelo governo. A memória é de elefante, ninguém vai esquecer tão fácil como tomaram nosso dinheiro", afirma, confiante na valorização dos imóveis a um nível maior que qualquer outro investimento.

Capuano diz que a procura vem crescendo a cada mês. Existe a intenção de compra, mas a definição do negócio tem índices pequenos. "As oportunidades existem, mas o comprador só vende o seu imóvel usado quando tem dinheiro para comprar outro novo ou mais recente.