

Setor de imóveis terá grande expansão

Creci presta serviço

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis, Seção de São Paulo (Creci/SP), mantém estreito relacionamento com todos os segmentos ligados direta ou indiretamente ao ramo imobiliário, seja no âmbito municipal, seja no estadual ou federal. Entre eles a Ordem dos Advogados do Brasil, a Ordem dos Economistas, o Instituto de Engenharia e até associações que defendem os interesses de proprietários e inquilinos. Um dos exemplos é a representatividade que o Creci/SP tem no grupo responsável pela elaboração, e agora pelo reestudo, do Plano Diretor de São Paulo.

O Creci/SP chega mesmo a servir como instrumento orientador da própria comunidade. O presidente da entidade, Roberto Capuano, ressalta, orgulhoso, que é significativa a parcela de consultas espontâneas por parte do público em geral e de instituições como Procon e Sunab, em épocas de mudanças na Lei do Inquilinato ou na política econômica, que atingem diretamente os mercados de venda ou de locação. Nos momentos de pico dessas alterações, calcula Capuano, os telefones do Creci/SP chegam a registrar cerca de oito mil consultas mensais, de pessoas ou entidades governamentais em busca de esclarecimentos.

FALSOS CORRETORES

Roberto Capuano reconhece as di-

fículdades na tarefa de integrar o corretor de imóveis à comunidade, na medida em que o público ainda não consegue identificar com precisão um verdadeiro representante da categoria. Segundo ele, nem sempre uma pessoa que se apresenta vendendo um imóvel é um corretor habilitado e credenciado.

O presidente da entidade garante que "95% das reclamações mais graves encaminhadas pelo Procon ao Creci são de falsos corretores. São pessoas sem vocação profissional, que hoje podem estar vendendo um imóvel como, amanhã, qualquer outro tipo de produto". No caso da corretagem profissional, Roberto Capuano defende a credibilidade conquistada no mercado como o mais importante patrimônio do corretor de imóveis.

Capuano assegura, também, que um candidato só consegue a efetiva filiação no Conselho, e obtém a carteira vermelha, depois de concluir um curso de especialização e ser aprovado em exame de âmbito federal, para receber o diploma de Técnico em Transações Imobiliárias. Além disso, no seu entender, é fundamental que o profissional acompanhe atentamente as modificações do processo econômico, sobretudo em relação ao mercado financeiro e opções de aplicações, para atender às necessidades de um mercado elitizado.



Capuano prevê explosão dos preços

O mercado imobiliário de São Paulo está aquecido e deverá passar por uma fase de explosão de preços e de demanda, prevê o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis — Seção São Paulo (Creci/SP), Roberto Capuano, com base no comportamento das vendas do setor verificado em julho passado.

As expectativas de comercialização nesse mês, como observa Roberto Capuano, são historicamente de nível zero, mas em julho os negócios fechados pela corretagem imobiliária foram considerados satisfatórios. Essa tendência, no entender de Capuano, decorre do fato de que o imóvel continua como o ativo patrimonial com maior valorização, comparativamente a quaisquer outras aplicações perenes —

ouro, dólar e ações. Assim como em 1988, a rentabilidade do setor imobiliário manteve nos seis primeiros meses de 89 a margem de 30% acima da inflação, no mínimo.

PROBLEMAS

O presidente do Creci/SP acredita que o mercado passará por sérios problemas de oferta de imóveis, sobretudo residenciais para locação, diante de uma política inibidora de investimentos. A fuga dos investimentos tem origem no excesso de legislação regulamentadora dos contratos de locação e pode ser medida, como exemplifica Capuano, no volume de investidores que passaram a concentrar suas aplicações em unidades comerciais e flats. Por isso, a performance neste segmento tende a evo-

luir, considerando que os aplicadores têm 100% de margem de segurança de retorno do investimento, com proteção quanto aos reajustes, ao processo de desocupação e ao direito de propriedade.

"Quem tinha recursos para adquirir um imóvel de dois quartos, há um ano, mesmo com as correções de rendimentos, só terá condições agora de adquirir uma unidade de apenas um quarto", projeta Roberto Capuano. Os que perderam de vez a capacidade de compra da casa própria, passaram a ficar sujeitas aos aluguéis, desde que encontrem um imóvel disponível. Dessa forma, aumenta a corrente que gera o déficit habitacional, uma questão muito longe de ser resolvida, afirma o presidente do Creci.

Associações cuidam da imagem

SANTOS (Sucursal) — Hoje é comemorado o Dia Nacional do Corretor de Imóveis. São 27 anos de categoria. Em todos esses anos, o profissional de imóveis vem lutando para a conscientização de sua importância e valorização na sociedade. A imagem desse profissional foi distorcida durante anos. Afinal, quem já não foi ou esteve próximo de ser vítima, ou mesmo já não ouviu falar sobre os picaretas dentro do setor imobiliário? Por isso que várias associações ligadas a esse setor, como a Aeibs, Creci e Sciesp vêm lutando para que a profissão volte a ter a credibilidade que necessita.

O delegado do Creci de Praia Grande, José Augusto Viana Neto, ressalta a importância social do corretor e diz que a honestidade deve ser sua principal arma. "A profissão de corretor é regulamentada como as outras. Este profissional precisa ter determinados conhecimentos para orientar o comprador a fazer o melhor negócio.

Viana ressalta também o papel dos conselhos regionais na luta para a realização do exame de Técnicos em Transações Imobiliárias — TTI. Este exame não é feito na Baixada Santista mas uma vez por ano em São Paulo e em outros Estados como Minas Gerais e Goiás. Isso dificulta a vida do profissional, que na maioria das vezes não tem condições de bancar os custos da viagem e do curso, que tem duração de três anos.



José Augusto Viana Neto, delegado

Corretor se organizou

Quem pretende comprar ou vender uma casa, um apartamento ou um terreno pensa imediatamente no corretor de imóveis, profissional cujo surgimento no Brasil não se sabe exatamente quando ocorreu. Mas as primeiras reuniões de grupos de corretores de imóveis, lembra Roberto Capuano, há 25 anos neste ramo e atual presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis, Seção São Paulo (Creci/SP), aconteceram no Largo do Café, há 50 anos.

Foi desses encontros, com o aumento dos seus integrantes, que os corretores de imóveis paulistas sentiram a necessidade de fundar uma associação, que foi, posteriormente, transformada em sindicato. Com representatividade sindical classista, começou-se então a luta pela regulamentação profissional de uma categoria já consolidada, o que deu origem à criação dos Crecis em todo o País, instituídos por Lei Federal em 1963.

De lá para cá, o Creci foi agregando cada vez mais profissionais dedicados ao comércio imobiliário. Atualmente, só o Creci/SP tem um quadro de 48 mil filiados, sendo algo em torno de 38.000 pessoas físicas e dez mil pessoas jurídicas — empresas que atuam nos diversos segmentos imobiliários, tais como locações, vendas, loteamentos e consultorias, entre outros.

O desenvolvimento da atividade no âmbito estadual também gerou a necessidade de o Creci/SP adequar-se à expansão. Foram criadas então as Delegacias Regionais (hoje são 15), basicamente nas sedes administrativas do Estado, com estruturas próprias. Capuano explica que estas representações são formadas sempre que uma região apresenta um potencial mínimo de 1.000/1.500 corretores de imóveis credenciados, evitando-se a invasão de abrangências.

O presidente do Creci/SP assinala que sua área passa hoje por uma fase de completa harmonia, depois de superados os problemas de cisão na categoria, com o distanciamento de 20 anos entre a entidade e o sindicato da classe. Este clima favorável, como observa, é decorrência da recente eleição de Rubens Coelho, um dos mais antigos conselheiros do Creci/SP, para a presidência do sindicato.

Associado a isso está o fato de o presidente do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis, Waldir Francisco Luciano, ser um paulista e a presidência da Câmara de Valores Imobiliários estar a cargo de Huagy Bacus, fechando o circuito na linha de atuação voltada para a atividade profissional da categoria.

Assim foi feita a história de organização de uma categoria que hoje comemora uma data especial: o Dia do Corretor de Imóveis.

Negócios revelam histórias

O presidente do Creci/SP, Roberto Capuano, tem muitas histórias curiosas para contar que ocorrem no mercado imobiliário. Existe o caso, por exemplo, de um proprietário de imóvel e um comprador que levaram seis horas discutindo com quem ficaria uma cortina velha. O candidato ao imóvel queria que a cortina ficasse em seu lugar mas o proprietário se recusou a atendê-lo. Resultado: o negócio foi desfeito quando apenas faltava a assinatura dos dois no contrato.

Capuano conta o fato do proprietário de um apartamento em São Paulo ter-se deslocado do Piauí para fechar a transação, mesmo sabendo que a proposta do comprador, de Catanduva, entre outras coisas, era inferior em 50% ao va-

lor pretendido. O assunto começou a ser tratado no bar de um hotel aqui da Capital e acabou dez horas depois, no escritório do presidente do Creci/SP, e o vendedor retornou ao Piauí com cerca de 95% do valor que desejava. Enfim, todos satisfeitos, depois do vendaval, incluindo o corretor que recebeu a quase perdida comissão.

Há também o caso do ex-ministro Saïd Farah, que pretendia vender o seu apartamento no Jardim Europa para comprar outro na mesma região. Farah encontrou um imóvel com todos os requisitos desejados, embora um pouco menor do que desejava. Mesmo assim ele foi visitar o imóvel e teve uma surpresa: era seu próprio apartamento que havia sido colocado à venda.

DIARIO POPULAR logo repeated in a decorative pattern.