

SFI pode trazer mais recursos para financiamento com cartas de crédito

O presidente do Creci, Roberto Capuano, participou na última quarta-feira, em Brasília, da solenidade em que o presidente Fernando Henrique Cardoso sancionou a lei que cria o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI). Capuano representou os corretores de imóveis no ato que teve a participação do vice-presidente da República, Marco Maciel, do ministro do Planejamento, Anto-

nio Kandir, do presidente da Caixa Econômica Federal (CEF), Sérgio Cutolo, e da secretária de Política Urbana do Ministério do Planejamento, Maria Emília Rocha Melo Azevedo.

O SFI tem várias características diferentes do Sistema Financeiro da Habitação (SFH). As condições do contrato são livremente negociadas entre os bancos e os compradores, que só terão a posse efetiva

do imóvel quando terminarem de pagar a última prestação. O SFI permite que os bancos captem dinheiro usando como lastro os créditos de construtoras, que se transformam em títulos negociados no mercado.

"Essa nova relação fiduciária entre o financiador e o mutuário deve incentivar o ingresso de capital estrangeiro no setor habitacional", afirma Roberto Capu-

ano, ao defender a oportunidade do SFI num momento em que o País precisa atrair poupança externa. Mas ele defende que o dinheiro captado seja distribuído igualmente entre os produtores e os consumidores finais, sem qualquer vinculação entre eles e futuras obras. Se assim for feito, o mercado imobiliário viverá uma fase inteiramente nova de crescimento sustentado.

Exclusividade: garantia de trabalho com seriedade

A exclusividade de vendas é a principal garantia do proprietário e do comprador, do locador e do inquilino de que seu negócio será conduzido com seriedade. Para o corretor de imóveis é a garantia de poder executar um planejamento consistente para sua operação imobiliária, de investir com segurança no seu trabalho tendo a certeza de que será remunerado por ele.

O consenso sobre estas premissas é tão grande que em poucos dias a exclusividade foi integralmente aceita, não só pelos proprietários que querem realmente fazer seus negócios com segurança e rapidez, mas também e principalmente pelos corretores de imóveis de todo o Estado, a exemplo do que vem ocorrendo no Brasil.

Em alguns estados, como o Ceará, o índice de adesão à exclusividade chega a 95%. Em Minas Gerais já atinge 75%, sem contar o Paraná, pioneiro, com 100% de adesão. São 100 mil corretores autônomos e mais de 30 mil empresas trabalhando no regime da exclusividade em todo o País. Infelizmente a nota dissonante em São Paulo veio de exatamente sete empresas, todas elas localizadas em um único bairro, Jardins, que obtiveram na Justiça uma liminar para continuarem trabalhando como faziam anteriormente.

Além disso, fizeram publicações desairosas ao Creci e a seus diretores - as medidas judiciais cabíveis já

foram tomadas - assacando inverdades, buscando distorcer a verdade, transformando o trabalho de fiscalização em perseguição. O trabalho de fiscalização, principal finalidade do Creci, busca evitar o exercício ilegal da profissão e impedir que as empresas abriguem falsos corretores.

Esse tipo de contraventor é o principal responsável pelos arranhões na imagem da categoria pois, como se sabe, 95% das queixas que chegam ao Procon (e as mais graves) são causadas por estes contraventores. O público ainda não se acostumou a exigir a identificação profissional daqueles que entram na sua casa ou comercializam sua propriedade, intitulado-se corretores de imóveis. Estes contraventores não são credenciados porque lhes

faltam ou condições intelectuais ou morais para tanto ou ainda porque lhes convém agir na ilegalidade.

À exceção deste triste episódio, único em todo o Brasil, a exclusividade é um sucesso. Ela evita a publicidade enganosa, os anúncios inexistentes, feitos com a única finalidade de captar clientes, a concorrência desleal e prejudicial não só aos colegas como também ao público, que perde tempo para certificar-se do fato de que o anúncio não reflete a realidade, procedimento que afeta a credibilidade de toda a categoria e de toda a publicidade veiculada.

A exclusividade evita também as hiper avaliações com o objetivo de colocar plantões de venda em lugares de grande visibilidade, não com a finalidade de vender o imóvel -

que está fora do preço -, mas sim conseguir clientes a baixo custo. O proprietário, acreditando que fará um ótimo negócio, perde tempo e dinheiro e propicia um outdoor grátis para alguns espertalhões. Além disso, o longo tempo de exposição dos imóveis também é um grave fator de desvalorização.

A exclusividade permite que se cumpra à risca o código de defesa do consumidor, o qual determina que só pode ser anunciado o produto que ESTIVER EFETIVAMENTE NO ESTOQUE e o imóvel a quem foi dada a AUTORIZAÇÃO DE EXCLUSIVIDADE.

Enfim, um mercado desorganizado, indisciplinado, é um caldo de cultura para ilegalidades, imoralidade e falcatruas. Só interessa a quem não tem credibilidade e capacidade para trabalhar com seriedade. E não se diga que não houve tempo para adaptação. Mais de 220 publicações de esclarecimento e aviso, mais de 200 palestras no mesmo sentido, 4 revistas publicadas para a categoria reproduzindo na íntegra as Resoluções do Cofeci que regulamentam a exclusividade, malas diretas. Tudo isso foi feito desde janeiro para que houvesse tempo de sobra e esclarecimento mais do que suficiente para a adequação a procedimentos que privilegiam a ética e a seriedade.

Contrato garante sua segurança

Desconfie de quem se apresenta como corretor e não lhe pede exclusividade. Provavelmente nem corretor é. Exija a identificação profissional atualizada. Os maus profissionais argumentam que é melhor ter muitos corretores ou empresas trabalhando seu imóvel. Não acredite. A oferta múltipla é um forte fator de desvalorização.

Muita gente oferecendo o seu imóvel significa que ninguém está

trabalhando de verdade. O imóvel é o maior bem que as pessoas possuem. Não deve ser confiado a qualquer um. Seriedade, competência e trabalho honesto você encontra nos grandes e pequenos. Exija o contrato de exclusividade. É a sua garantia. Você terá segurança, responsabilidade, rapidez, com um serviço da melhor qualidade. E nada impede que o corretor ou empresa escolhida aceite parcerias na operação.

CRECI

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 - TEL. (PABX) 884-6677 - TELEX (011) 37163 - CEP 01405-001 - SP
EDITADO: DESTAQUE DE COMUNICAÇÃO LTDA. - JORN. RESP.: RUMELY DE FRANCISCHI CAFARDO: Mib. 14.235