

CRECI - muito trabalho em defesa do Corretor de Imóveis

A criação da Caderneta de Poupança Imobiliária, a carta de crédito, cartilha do aluguel, financiamento de imóveis novos e usados e a presença do corretor de imóveis na sociedade, além da questão da fiscalização do exercício da profissão. Estes foram alguns dos assuntos abordados em Rio Preto pelo presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (CRECI), Roberto Capuano, candidato à reeleição no órgão. Corretor de imóveis desde 1964, casado, pai de 5 filhos, Capuano começou na Imobiliária Novoplan, onde foi plantonista e corretor de imóveis e trabalhou em seguida na Gilberto Nascimento (1966), AND (67) e Ofal Ofasa (onde começou como primeiro corretor de Valdir Luciano para passar depois a promotor de vendas. Em 74, formou a Capuano Imóveis - Engenharia e a partir de 87 criou a Roberto Capuano Imóveis Ltda. São 24 anos de plena atividade como corretor de imóveis.

Nesta entrevista, Capuano falou de muitos assuntos de interesse da categoria dos corretores imobiliários:

PERGUNTA - Como iniciou o seu trabalho como presidente do CRECI em 85?

CAPUANO - Iniciamos com duas propostas: o respeito à profissão - eu acho que o corretor nunca é suficientemente respeitado pelo trabalho que faz - e administrar o mercado de trabalho, proteger esse trabalho. Isso foi rigorosamente cumprido na medida em que nós lutamos e continuaremos lutando pela ampliação do mercado de trabalho.

P - Como será a mudança desse mercado de trabalho?

CAPUANO - O mercado de trabalho hoje tem 0,3% de compradores numa população e o financiamento pode mudar isso para 18%, o que a gente está lutando é para aumentar 54 vezes o número de negócios dos corretores. Quando nós brigamos pela baixa renda, nós brigamos também pela ampliação do mercado potencial. Acho que, essencialmente para o corretor, o que ele precisa é poder sustentar a família com dignidade, ter dinheiro no bolso e ele só vai ter dinheiro no bolso se tiver mais

clientes, e ele só vai ter mais clientes se a população tiver mais acesso à casa própria.

P - O senhor acha que a política governamental influíu no mercado de trabalho do corretor de imóveis?

CAPUANO - Sim. Quando houve um desestímulo na locação residencial, caiu o mercado de trabalho dos corretores. Todo mundo sabe que o brasileiro compra pra alugar e nós tivemos uma política governamental tão ruim que hoje o aplicador é uma figura em extinção. O empobrecimento da classe média reduziu também o potencial do mercado. Hoje o financiamento de imóvel é uma coisa essencial para o público e para os corretores de imóveis. Incluímos também na briga pela mudança da lei de loteamentos, porque o lote está tão caro pelas exigências, que muita gente não pode comprar. E o lote é um segmento do mercado de trabalho dos corretores de imóveis.

P - Que trabalho de conscientização o CRECI tem feito junto à sociedade para promover o corretor de imóveis e diferenciá-lo do "picareta"?

CAPUANO - Nós temos feito fiscalização, campanhas e tentado apresentar serviço de eficiência ao corretor, como tabela de preço de imóveis efetivamente negociados, para ajudar o corretor a trabalhar, ajudar o corretor a avaliar, a balizar preços. O Jurídico do CRECI dá pareceres éticos, porque fica mais fácil de cobrar uma comissão, se estiver balizado eticamente pelo CRECI. Nós fizemos a cartilha do aluguel, que foi um negócio fantástico, nós demos sete mil consultas para corretores e para o público. À medida que o corretor é um participante das atividades da comunidade, a partir do momento que ele começa a influir na política habitacional, na política a nível municipal, estadual e federal, que ele é convidado a participar, é que ele é respeitado. Isso significa a classe também, fica mais fácil reivindicar mais coisas. Infelizmente, o CRECI não tem verba de divulgação, quem tem é o Sindicato e o Sindicato gasta essa verba criticando o CRECI, quando na verdade ele

deveria mostrar ao público como é perigoso trabalhar com "picaretas". Tem entidades que tem um serviço para a categoria e tem entidades que tem um serviço para interesses particulares. O CRECI vem enfatizando ao máximo a fiscalização em cima do "picareta", porque esse é o grande problema do corretor de imóveis. Não pelos negócios que ele possa tirar do corretor profissional. O corretor ilegal, o corretor eventual é incompetente. Ele dificilmente conseguirá tirar uma fatia significativa dos negócios do profissional, mas ele prejudica

a imagem do corretor de imóveis. O corretor que opera na profissão, se fizer um mau negócio, vai perder a clientela. O interesse dele é servir, ser eficiente. Já o corretor ilegal é irresponsável, se ele fizer um mau negócio e perder tudo, deixa de ser corretor de imóvel e vai vender uma outra coisa qualquer. O corretor ilegal que trabalha há algum tempo na profissão e não conseguiu seu credencial é porque não tem competência para passar nas qualificações normais que o CRECI exige, que é uma qualificação que passa pela condição moral e intelectual do indivíduo. A sociedade precisa saber que o corretor profissional é uma pessoa séria, digna, honesta, que sustenta família e vive unicamente e exclusivamente desse seu trabalho. O aque é o caso oposto do "picareta".

P - Os corretores de imóveis reivindicam mais fiscalização. O que o CRECI tem feito e o que pretende fazer para aprimorar essa fiscalização?

CAPUANO - O CRECI vem fazendo o possível e não teve mais fiscalização no ano passado, porque o Sindicato emitiu recibos de cobranças a corretores não sindicalizados. E como muita gente faz confusão de Sindicato com CRECI, pagou o Sindicato e deixou de pagar o CRECI. Nós ficamos com os recursos um pouco abalados, mas ainda assim batemos recordes de fiscalização. Agora, que estamos recebendo a anuidade, abrimos o ano e vamos continuar o ano todo com blitz seguidas, que vamos manter e ampliar. Essa é o motivo porque seríamos úteis no novo mandato

para continuar o que foi começado.

P - O que é essa "Ordem de Corretores de Imóveis"?

CAPUANO - Essa é uma proposta do Sindicato, realmente uma grande bobagem. Ordem e Conselho são rigorosamente a mesma coisa. Nós temos ouvido falar muito que isso uniria a classe, mas a classe nunca esteve desunida e, diga-se de passagem, nunca esteve tão unida. O CRECI congrega todos os corretores de imóveis. Se o CRECI passasse para uma Ordem, aí se tornaria mais inútil a figura do Sindicato. Esta proposta de mudar o nome de batismo, eu não vejo em que possa beneficiar um corretor de imóveis.

P - O que é carta de crédito e poupança habitacional? Qual a sua importância?

CAPUANO - A carta de crédito é a vitória mais importante dos corretores de imóveis em âmbito nacional. Na realidade, hoje, o crédito primeiro vai para a produção e da produção para o comprador. Nesse processo, o consumidor é obrigado a comprar o que foi produzido, porque é o único que está financiado. Na hora em que se inverte o tráfico de crédito, cria-se a caderneta de poupança habitacional, que foi proposta dos corretores de imóveis e já faz parte do pacote. Ela, na realidade, é um contrato de financiamento, onde a pessoa contrata o crédito e vai pagar 10% da poupança em um pequeno financiamento, ou 20% de poupança se for um grande financiamento, e tem 12, 24 ou 36 meses para completar essa poupança. Completada, ela passa a ter o direito ao financiamento, que é uma carta de crédito. Então, ela tem o dinheiro na mão e direito de escolha, pode optar por três estágios: construir, que é uma opção ultra válida; comprar um imóvel usado, que geralmente é o mais barato e é o começo do caminho; ou comprar um imóvel novo. Isso tem um efeito fantástico no mercado, porque ativa a produção. A poupança é de acordo com o perfil da população, teve uma aceitação muito grande pela baixa renda e teria muitos negócios nessa faixa.



Roberto Capuano e Gelson Halal

P - Quais as propostas que o senhor discutiu em Brasília em nome dos corretores de imóveis?

CAPUANO - Eu estive com o ministro Prisco Viana e foi uma das audiências mais longas e proveitosas. Nós conseguimos dele posições importantes, a primeira a de que ele irá reestudar a possibilidade para o financiamento de imóveis usados, chegando os dados que nós fornecemos à ele. Nós mostramos ao ministro que a breve abertura de financiamentos de imóveis usados, ainda que de forma muito imperfeita, triplicou os negócios, não inflacionou o mercado e principalmente atendeu prioritamente os pequenos compradores. A grande preocupação do ministro é que isso não atavaria a construção civil. Nós mostramos que 95% das pessoas que vendem o imóvel usado, compram outro imóvel, o que vai inevitavelmente desembocar em um novo.

Quem inflaciona o preço é o imóvel novo, porque ele determina o mercado, da mesma forma como acontece com os carros: se o Santana subir de preço, sobe o Fusquinha, porque as pessoas só vendem um carro para comprar outro. O ministro viu com muita simpatia a ativação da caderneta habitacional e isso vem ao encontro do que ele preconiza no atendimento às faixas de menor renda. Os recursos estão escassos, mas em contrapartida nós temos 800 bilhões parados no Banco Central. Nós colocamos claramente ao ministro que os agentes financeiros não se sentem interessados em financiar, mas nós achamos que não se pode deixar 800 bilhões parados. Sugerimos a criação de um mecanismo de proteção que fosse

proporcional ao investimento de baixa renda e que se incluísse a proteção da carta de crédito ao imóvel usado. Hoje, nós estamos numa situação extremamente esquisita. Nós temos 200 bilhões de recursos no mercado, mas em compensação nós temos 800 bilhões parados no Banco Central e a poupança tem 3 trilhões de cruzados, estima-se um Fundo de Garantia em 4 trilhões. Isto tem que ser revisto rapidamente.

P - Dia 15 de junho é um dia importante para o Corretor de Imóveis?

CAPUANO - Sim, é muito importante. Dia 15 de junho ele vai escolher o seu representante e tem que estar bem informado sobre em quem votar, porque se ele eleger um mau conselheiro, pode significar um desastre e uma má imagem para o corretor de imóveis. Nesse ponto, gostaríamos de enfatizar a questão da fiscalização, que vai ser ponto de honra na próxima gestão. A fiscalização vai ficar cada vez mais eficiente, na medida em que a gente começa a convocar e dar mais forças para os representantes regionais. Queremos aumentar a fiscalização na região de Rio Preto, que está crescendo vertiginosamente. O que valia há cinco anos, não vale mais hoje. A fiscalização tem que ser duplicada e até triplicada. Sabemos que a maior ou menor eficiência desse serviço está relacionada com o bolso do corretor. Na medida em que a gente aumenta a anuidade, a gente pode aumentar a eficiência da fiscalização. Mas para nós aumentarmos o número de viaturas e fiscais, teríamos que aumentar o valor da anuidade. Só podemos fazer isso quando o mercado de trabalho estiver realmente bom.