



Capuano: efeito multiplicador

O Creci, Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Estado de S. P., tem a sua frente um presidente otimista em relação ao mercado imobiliário atual. Roberto Capuano, ex-corretor, avaliador e chefe de vendas, soma 34 anos no setor e, uma vasta experiência que lhe permite analisar o sistema de financiamento, o crescimento acelerado da Zona Leste e os problemas que podem ser acarretados com ele.

Revista IN - Como analisa o atual sistema de financiamento para a aquisição de imóveis?

Roberto Capuano - Lutamos muito, durante anos, pelo financiamento direto ao comprador. Durante quase 30 anos, o financiamento era dado às construtoras que o repassavam ao comprador, limitando sua escolha aos imóveis financiados. Desde o ano passado, a Carta de Crédito da CEF (Caixa Econômica Federal) já permitiu a 140 mil famílias realizarem o sonho da casa própria. Os bancos particulares, a partir de uma iniciativa pioneira do Citybank e do Banco de Boston, hoje em sua grande maioria têm linhas de financiamento direto, com um nível de inadimplência próximo a zero, o que estimula a conti-

nuidade. Cada vez mais, as exigências para o financiamento são flexibilizadas, medida indispensável pelo grande contingente de consumidores que fazem parte da economia informal. A poupança imobiliária, criação dos corretores, já vem sendo utilizada com sucesso, apesar da pouca divulgação. Em síntese, 1997 marcou um ano de transição positiva para o mercado imobiliário. Antes do crédito ao consumidor, apenas 0,02% da população podia comprar um imóvel usado, pois não havia financiamento e só os que pagavam à vista podiam usufruir desta vantagem.

Revista IN - Quais as responsabilidades das imobiliárias frente à comercialização de um empreendimento?

Capuano - O corretor ou empresa não pode comercializar um empreendimento que não tenha sua incorporação registrada e toda a documentação legalizada e em ordem. Quem não seguir à risca este procedimento incorre em erro grave de ordem legal e disciplinar.

Revista IN - Comente o crescimento imobiliário na Zona Leste. Podemos chamá-lo de crescimento acelerado ou algo que já se esperava há algum tempo?

Capuano - A expansão da Zona Leste segue o ritmo natural de outras regiões que, como ela, não têm impedimentos topográficos de importância ou bairros intermediários com muitas moradias precárias. A partir de uma zona nobre, a tendência é a expansão ao seu redor, no primeiro momento com construções horizontais e depois, com o adensamento, acontece a verticalização.

Revista IN - Quais os problemas acarretados pelo crescimento acelerado?

Capuano - O zoneamento geralmente prevê o adensamento em função do equipamento urbano disponível. Quando isto não acontece, o morador sofre toda a sorte de problemas. Além disso, o trânsito transforma algumas ruas em locais de vocação

O mercado imobiliário segundo Roberto Capuano

comercial. Se o zoneamento não permitir este tipo de aproveitamento, os imóveis se desvalorizam.

Revista IN - Qual a sua opinião sobre a lei que proíbe que se "dê" o imóvel para que vários o comercializem?

Capuano - A exclusividade de vendas é um fator de segurança para o consumidor. Segurança física e comercial. O mesmo imóvel ofertado por muitos corretores ou empresas passa ao comprador a sensação de falta de liquidez. Quando se vê uma casa com uma dezena de placas, a impressão imediata é que o imóvel está encalhado ou fora de preço. Com muitos trabalhando, o proprietário também perde o controle de quem entra em sua casa e coloca em risco sua segurança pessoal. A exclusividade a um corretor ou empresa define um único responsável, que poderá através da Central de Operações Imobiliárias (COI) estabelecer parcerias sob sua responsabilidade. Com a exclusividade, o corretor ou empresa investe mais, trabalha mais e pode fazer um planejamento, o que é impossível quando várias empresas estão trabalhando. Ao contrário do que maus profissionais divulgam, a venda com exclusividade é muito mais rápida.

Revista IN - Como analisa o mercado imobiliário atual? E a Zona Leste?

Capuano - O ano de 1997 trouxe para o mercado o financiamento ao comprador que tem um efeito multiplicador. Quem vende, compra, e isto gera uma cadeia de negócios, tanto maior quanto menor seja o negócio inicial. As cartas de crédito da CEF têm importância enorme no processo, porque irrigam a base do mercado e geram uma cadeia de negócios. O crescimento do mercado já ocorre e deve intensificar-se nos próximos meses, principalmente nos imóveis de baixa e média renda.