

SÃO PAULO, 22 de maio, 2000 (Latinstocks) - Depois de somar os saldos da poupança, aplicações e fundo de garantia, a pessoa respira fundo e decide que chegou a hora de comprar um imóvel e fugir do aluguel.

Nesse momento, suplementos de imóveis de jornais, sites especializados, visitas às corretoras e finais de semana de busca pelos bairros que mais agradam começam a fazer parte da vida. No processo, não raro, a primeira reação é se assustar com os preços.

Como qualquer produto, o mercado imobiliário é regido pela lei da oferta e da procura. Portanto, se a casa dos sonhos está numa região que também faz parte dos sonhos de um monte de gente, não há como escapar. Os proprietários vão nadar de braçada e cobrar o quanto bem entenderem.

Mas como, afinal, funciona a avaliação de um imóvel? Segundo Roberto Capuano, presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (Creci), são levados em conta três fatores básicos: preço do terreno, valor da construção e liquidez. Os dois primeiros são bastante objetivos. Já o terceiro item não é tão simples assim. "Para traduzir, é o que define quantas pessoas comprariam o imóvel em questão", afirma Capuano. "É o valor comercial".

Como exemplo, o presidente do Creci inventa uma hipótese: uma mansão de mil metros quadrados, localizada num terreno duas vezes maior, toda revestida em mármore carrara pode valer milhões. Mas se estiver localizada num bairro de vizinhança duvidosa, por exemplo, o preço pode perder alguns zeros. Enquanto isso, um pequeno sobrado de dois dormitórios no Jardim Europa, no meio de lindas mansões, certamente valerá bem mais do que apenas os valores do terreno e da construção.

É claro que, por trás dos anúncios de jornais, o consumidor vai encontrar de tudo. Tem o proprietário que se baseia no preço que o vizinho vendeu, tem o que chuta o valor bem acima e o que pede a avaliação de uma corretora. Para ele, é claro, o melhor caminho é procurar profissionais especializados de uma corretora de imóveis para realizar a avaliação. "Muitas vezes, o proprietário não concorda com o preço sugerido pela corretora, mas em geral é a maneira mais correta de chegar a um valor adequado", afirma. E para quem acredita que a melhor corretora é a que vai valorizar mais o imóvel, Capuano dá um recado: "É preciso partir do princípio de que nem sempre a maior avaliação é a melhor", diz.

"O corretor precisa explicar os fatores que levaram àquela avaliação. Não é um chute". Portanto, não adianta querer vender por R\$ 200 mil, se no mesmo bairro, outros dez proprietários estão vendendo imóveis parecidos por R\$ 150 mil. "O proprietário pode até querer cobrar muito caro, mas o mercado acaba regulando isso", diz. "Como não consegue vender, acaba tendo de baixar o valor".

Segundo Capuano, o consumidor sempre vai encontrar no mercado preços para venda e preços especulativos. E é preciso levar em conta que, desde 1997, quando todos os bancos passaram a oferecer programas de financiamento de imóveis, a demanda tem aumentado. "Entre 1967 e 1997, quem tinha R\$ 20 mil e pagava aluguel de mil, conseguia comprar um apartamento quarto e sala", afirma. "Hoje, com as cartas de crédito, essa mesma pessoa pode financiar R\$ 120 mil".

Portanto, se as facilidades aumentaram, o importante é saber escolher. "O ideal é procurar bairros com potencial de valorização e fazer bons negócios", diz Capuano. Também não se pode esquecer que as negociações estão sempre abertas. Depois de encontrar o imóvel que atende às suas necessidades, o comprador deve fazer a sua avaliação e partir, sem medo, para uma proposta.

Nessa avaliação, é preciso estar atento. Pintura antiga, encanamento com problemas, uma mancha na parede indicando vazamento podem virar argumentos fortes na hora de negociar descontos. "O valor é dado pelo mercado, mas o interessado pode identificar problemas nas condições do imóvel que facilmente podem resultar em redução no preço", diz Sonia Cristina Amaro, assistente de direção da Fundação Procon.

Ela recomenda que o interessado procure obter o maior número de informações. "Vale perguntar sobre possíveis problemas no imóvel ao síndico, porteiro e vizinhos. O corretor também pode funcionar como um intermediário entre comprador e proprietário na hora de tirar dúvidas. "Todas as dúvidas devem ser esclarecidas, não só para argumentar na hora da negociação, como também para evitar problemas depois de ter fechado o negócio".

Dicas do Procon:

1- Procurar identificar que tipo de imóvel atende às suas necessidades. Onde ele deve estar localizado, como deve ser (características) e até quanto pode custar.

2- Pesquisar preços em jornais, sites especializados e corretoras.

3- Ir conhecer os imóveis. Os selecionados devem ser visitados várias vezes em horários e dias diferentes da semana para evitar surpresas como feira, bares de música ao vivo etc.

4- Obter informações sobre o edifício com o corretor, síndico, porteiros e vizinhos. Tentar conhecer problemas na estrutura ou mesmo no imóvel.

5- Observar cada detalhe das condições do imóvel: se foi pintado, se apresenta rachaduras, se existem pontos de cupins, manchas que denunciem vazamentos, funcionamento de interruptores, pontos de eletricidade, torneiras e descargas.

6- Certificar-se de que móveis fazem parte do imóvel (armários, prateleiras etc).

7- Verificar se o imóvel está registrado no Cartório de Registro de Imóveis e se quem está vendendo é realmente o proprietário. Checar se não está hipotecado.

8- Pedir ao proprietário a certidão negativa de débitos junto à Prefeitura para apurar se o IPTU está em dia.

9- Também solicitar os recibos de taxas de condomínio pagos.

10- Procurar orientação de uma imobiliária que, de preferência, já tenha prestado serviço a algum conhecido.