

Sede

ES DE IMOVEIS - CRECI 2ª REGIÃO



Capuano e Clóvis Rocha debateram com os corretores no auditório do Conselho os problemas que afetam a classe, como a falta de financiamento.

# Classe vai à luta por crédito ao comprador

"Nós temos que nos unir." Este foi o enfoque principal dado por Roberto Capuano, presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci), às reuniões com 69 diretores e proprietários de 60 empresas imobiliárias da Capital realizadas nos dias 19, 20 e 21 de janeiro último na sede do Conselho. A afirmação de Capuano, repetida para mais 50 profissionais em reunião realizada em Itu no início deste mês, traduz uma necessidade estratégica fundamental para que os corretores conquistem uma antiga reivindicação: o financiamento para imóveis usados, proposta que a atual diretoria do Creci fez avançar no rumo do crédito direto para o comprador de habitações.

Conquistar do governo o crédito direto, mobilizando a classe de 32 mil profissionais do Estado nessa campanha, simultaneamente à deflagração de outra campanha junto ao público em defesa da opção exclusiva de vendas, foram os principais temas debatidos entre os diretores e membros do Creci nessas três reuniões. Discutiu-se também, exaustivamente, a importância e as formas de ampliação da divulgação dessas idéias junto à imprensa, com o presidente Roberto Capuano reiterando a necessidade de a categoria contribuir mais efetivamente com a pesquisa de preços de imóveis usados realizada pelo Conselho, mensalmente, junto a

empresas da Capital. A divulgação da pesquisa está suspensa desde outubro último devido ao baixo número de operações realizadas.

## UNINDO A CLASSE

Novas reuniões com corretores serão realizadas ao longo deste ano, segundo uma estratégia da diretoria do Conselho de levar a classe a atuar de forma mais organizada em defesa de seus interesses, que são também os da população em geral nessa questão do financiamento para imóveis usados. Por sinal, foi este o problema, dentre todos os debatidos, que mais interesse despertou entre os profissionais presentes às três reuniões de janeiro. Houve reivindicações, propostas e depoimentos que confirmam uma situação de dificuldade no mercado imobiliário.

Sintetizando essas manifestações, o presidente do Conselho afirmou, sobre a situação atual, nunca ter visto nada parecido nos 24 anos em que atua no setor. Ele destacou a necessidade de reabertura de financiamentos do SFH argumentando que os investidores desapareceram quando os juros começaram a subir e os que tinham dinheiro em poupança compraram apenas num primeiro momento pós-Plano Cruzado. "Depois, com os imóveis valorizados em cerca de 200% e sem compradores podendo pagar à vista, o mercado co-

meçou a se elitizar e perdeu velocidade", disse Capuano. Esse diagnóstico não teve contestação.

## CRÉDITO PARA POBRES

Apoiado nos dados da pesquisa que o Creci realiza para saber os preços de imóveis usados na Capital, e que mostravam um crescente declínio de vendas nas zonas mais pobres (D e E) já em julho do ano passado, Capuano defende que a melhor saída para reativar o mercado é dar prioridade aos financiamentos de imóveis para famílias de baixa renda, "que poderiam assim adquirir seu primeiro imóvel e permitir aos que vendessem comprar uma casa maior, provocando uma reação em cadeia que beneficiaria todas as faixas de mercado". Essa é a tese que vem defendendo com insistência desde que ganhou a presidência do Conselho, e foi respaldada pelos corretores presentes às reuniões.

Todos concordam que, quando o mercado pára, o imóvel perde liquidez e, na seqüência, vive o risco de perder também posição de preço. Partindo do princípio de que todo imóvel, depois de ocupado pela primeira vez, é imóvel usado, conclui-se que "todos os proprietários do Brasil estão prejudicados com a não concessão do financiamento para os usados", enfatizou Capuano. O problema é que não se consegue romper o bloqueio de interes-

ses, sepultar preconceitos e acabar com a indiferença oficial sobre o tema apenas mandando cartas e ofícios para ministros, assessores e banqueiros do SFH.

## CAMPANHA PÚBLICA

"Nós não temos um lobby para poderemos pressionar o governo, mas temos uma categoria muito grande, e por isso que precisamos é de uma estratégia de ação", afirmou o presidente do Creci na primeira das reuniões, repetindo nas duas outras esse mesmo argumento quando os corretores lembraram a necessidade de a categoria fazer lobby junto ao governo e à imprensa em favor do crédito direto, como fazem os construtores há muito tempo.

Roberto Capuano afirmou que uma força de pressão poderosa é o maior entrosamento entre os profissionais da corretagem, "começando por agilizar a criação de associações por zonas de atuação, como já acontece com as imobiliárias da Zona Norte de São Paulo. Ele entende que esse tipo de intercâmbio oferece, como vantagem adicional, maior segurança em relação àqueles profissionais que não estão agindo corretamente no mercado, "cometendo falcatruas em mais de uma empresa".

Outra forma de sensibilizar o governo para o crédito direto é transformar essa reivindicação em uma campanha pública,

SEM DATA / CRECI - NOTÍCIA

## Empresas aderem à campanha do "tijolo, moeda forte"

Empresas de todas as regiões do Estado já aderiram à campanha promovida pelo Creci com o objetivo de fazer a população lembrar que o imóvel continua sendo o melhor e mais seguro dos investimentos. Essa campanha tem por slogan "Tijolo, moeda forte", dístico que o Conselho recomenda seja colocado em todos os anúncios para, aos poucos, ir marcando e influenciando as pessoas, que nem sempre têm como resistir aos apelos ilusórios que lhes são constantemente dirigidos por setores ligados à especulação financeira.

"A adesão revela um alto espírito de profissionalismo e consciência sobre a necessidade de união da classe em torno de campanhas e programas que contribuam efetivamente para a melhoria de nossas condições de trabalho", avalia o presidente do Conselho, Roberto Capuano, satisfeito com o fato de muitas empresas terem até criado slogans próprios e mesmo publicado textos de esclarecimento ao público. Ele espera que a campanha continue, "e cresça tanto que possa, como já estamos sentindo,

fazer aumentar o interesse pelo imóvel em parcelas cada vez mais amplas da população. No momento, é visível um significativo aumento no número de pessoas que procuram os escritórios imobiliários", afirma.

Estas são as empresas que, até o último dia 21, estavam publicando anúncios com o slogan. Se a sua não estiver na relação, feita com base nos anúncios publicados nos grandes jornais, envie ao Creci uma cópia do anúncio que publicaremos o nome na próxima edição:

Malibu Imóveis, Incorvel, Lusch Construtora Ltda., Maison Empreendimentos Imobiliários S/C, Azzi Imóveis, Lopes Consultoria de Imóveis, Skina Imóveis, Bia Imóveis, Imobiliária Alcântara S/C, RCS Assessoria Imobiliária S/C, Marcelo Monachi Empreendimentos Imobiliários, Capuano Imóveis e Engenharia, Módulo Consultoria de Imóveis, Júlio Bogoricin Imóveis, Fernandez Mera, Rentall Imóveis, Kelvin Imóveis e Construções, Antharis Consultoria de Imóveis S/C, Itapuã Comércio e Construções S/A, Opção Empreendimentos Imobiliários S/C.

**IMÓVEL, MOEDA FORTE**

Apartamentos de 3 dormitórios (1 suíte) à 30 metros da Estação do Metrô-V. Mariana. Preço a partir de Cz\$ 2.190 mil

**VILA MARIANA**  
Rua Pinto Ferraz nº97  
Obras já iniciadas

**encol**

**JULIO BOGORICIN IMÓVEIS**  
Av. Brasil, 859, 1º. 040-0211  
Atendimento de 9h às 17h

**Galli**

**cg**

**Roque Seabra**

**TIJOLO, MOEDA FORTE**

2.700.000,00

**MAISON**

**LAY PISCINA**  
3.700.000

**Skina**

**JUPITER**

**50 LOPES**

**MAISON**

**CRISE**

Na língua chinesa, a palavra Crise é formada pelos ideogramas Oportunidade + Risco. O momento atual é favorável às grandes oportunidades de se realizar ótimos negócios. É preciso porém que o fator risco seja eliminado. Com o imóvel, aliás, sempre foi assim: lucratividade e segurança sem riscos. Consulte os corretores especializados de Fernandez Mera. Eles têm a oportunidade que você está procurando.

**FERNANDEZ MERA**

Consultor de Imóveis: Rua Colúmbia, 831 - Tijuca - 22.091 - 22.171 - 22.172 - 22.213 - 22.214 - 22.215 - 22.216 - 22.217 - 22.218 - 22.219 - 22.220 - 22.221 - 22.222 - 22.223 - 22.224 - 22.225 - 22.226 - 22.227 - 22.228 - 22.229 - 22.230

**GUARUJA ENSEADA**

2.000.000,00

**MOEDA FORTE**