

Exemplo Canadense

Uma delegação do Creci esteve em Toronto, Canadá, com a finalidade de observação e intercâmbio de idéias e experiências. Juntamente com o presidente da entidade, Roberto Capuano, participaram também da comitiva os diretores: Francisco Zagari Neto, Antonio Odair Serra Rodrigues e José de Mello Rossi, acompanhados de suas respectivas esposas. A visita durou cerca de dez dias.

Os integrantes da delegação, corretores experientes e com militância classista, consideraram a experiência altamente enriquecedora. Uma das coisas que mais chamou a atenção foi que o mercado imobiliário canadense difere em vários pontos básicos do brasileiro. Primeiro o consumidor canadense tem o poder de compra muito superior ao do brasileiro, sendo que as exigências nos padrões de construção são menos sofisticadas que os daqui, constataram os corretores.

Financiamento

Na questão do financiamento, o consumidor tem crédito direto que é conseguido sem nenhuma burocracia, em apenas três dias. Basta provar que trabalha. Este financiamento pode ser quitado em até 25 anos e os juros nunca ultrapassam os 10%. No caso dos lançamentos, o consumidor dá um sinal de 10% e só paga o restante quando receber o imóvel, não podendo vendê-lo antes do prazo de dois anos.

A empresa construtora utiliza recursos próprios ou pleiteia financiamento. Neste caso, a entidade financiadora libera os recursos na medida das necessidades do desenvolvimento da obra. Quando se pretende utilizar recursos próprios, ele só começa a construir quando tem pelo menos 50% do produto vendido. E, em qualquer dos casos, a previsão de lucro inicial é de 20%.

Não há repasse do débito da construtora para o consumidor. Uma coisa é o financiamento para a construção, de responsabilidade e risco



exclusivo da construtora, e outra coisa é o crédito ao consumidor.

A lei canadense obriga o comprador a ocupar o imóvel por dois anos antes de vendê-lo. Isso evita a especulação. Depois desse prazo, se quiser vender, a dívida será refinanciada para o novo comprador. Mas, se no período da construção o comprador desistir, a construtora tem exclusividade na recompra.

O corretor de imóveis atua unicamente como intermediário e assessor no negócio de compra e venda. Os aspectos jurídicos da transação são tratados pelos advogados das partes, isto é, comprador e vendedor.

Atualmente o mercado imobiliário vive um "boom" imobiliário sem precedentes. Tal a explosão da demanda que os imóveis valorizaram até 100% do ano passado para este.

Apesar da pressão da demanda, "todos os lançamentos são precedidos de estudos aprofundados sobre o mercado e só se constrói de acordo com o que o consumidor deseja adquirir", explica Capuano.

A preferência do consumidor canadense, nesse momento, é para os condomínios - edifícios de apartamentos com área de lazer e que oferecem serviço de limpeza e manutenção, o que é muito importante, pois lá praticamente ninguém tem empregada doméstica. Esses empreendimentos, em geral, oferecem num mesmo edifício apartamentos de um, dois ou três dormitórios que ocupam, inclusive, o andar térreo.