Bairros populares, como o Tatuapé, começam a se verticalizar: é a procura por terrenos mais baratos, próximos à realidade da classe média.

A classe média descobre os encantos da periferia

Taboão agora se chama Portal do Morumbi, Uberabinha é Moema, Real Parque é Cidade Jardim. Para driblar as limitações do financiamento do SFH, as construtoras estão valorizando as áreas próximas aos bairros nobres.

Quando pensa em casa própria, a classe média paulistana fica hoje num dilema: ou troca endereço por espaço, ou espaço por endereço. A observação, cunhada pelo presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci), Roberto Capuano, sintetiza o drama de quem tem condições de conseguir recursos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) mas não pode bancar as prestações mensais cada vez maiores dos prédios novos ofertados em tradicionais redutos da classe média.

Para o consumidor assalariado com alguma poupança, a situação do mercado é esta: existem cerca de 150 mil unidades habitacionais (casas e apartamentos) à venda em toda a cidade — usadas em sua grande maioria —, a preços inferiores aos dos imóveis novos. Estão "encalhadas". E a razão disto é óbvia, diz Roberto Capuano: "Somente 0,3% da população urbana de São Paulo tem dinheiro para comprar um imóvel; os 97,7% necessitam de financiamentos".

Acontece que a produção imobiliária depende diretamente dos créditos dos agentes financeiros. São raros os incorporadores que constroem com recursos próprios. Em qualquer dos casos, a prioridade é para construções nobres. O interessado financia o limite de 5 mil OTNs (Cz$ 4.102.100,00) e paga o resto com dinheiro.

Eis por que o ritmo de vendas dos imóveis novos está em 33% — de cada 100 ofertados, 33 são vendidos, conforme dados do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis (Secovi).

Como crescer?

Para possibilitar o acesso à casa própria de um número maior de pessoas, são necessárias mudanças de conceitos quanto aos financiamentos. Miguel Sérgio Mauad, presidente do Secovi, vem defendendo o aumento do teto dos financiamentos para 8 mil OTNs. "O governo pensa que financiamento acima de 5 mil OTNs é para rico, e isto não é verdade", diz Mauad. Desta forma haveria acesso facilitado a parcela considerável dos imóveis em construção, garantindo um retorno ao produtor.

A proposta do Creci é diferente. Capuano deseja ver o dinheiro do financiamento na mão do consumidor, não do construtor. Explica que, do jeito que está, tem-se uma reserva de mercado, com os financiamentos sendo canalizados para os imóveis novos, construídos para um determinado segmento consumidor, que atende as altas condições exigidas pelo SFH. A idéia de Capuano é: o interessado em comprar sua casa se qualifica junto ao agente financeiro, que lhe concede carta de crédito. De posse deste documento, a pessoa sai à procura do imóvel, novo ou usado, que lhe interessa. A mudança permitiria que 18% da população tivesse acesso aos créditos, de imediato.

A discussão é interessante porque a limitação de financiamentos em 5 mil OTNs vem levando os construtores interessados em não terem que receber parcelas excedentes ao valor financiado a adequarem as obras. E, hoje, imóvel na base de Cz$ 4 milhões, para dar lucro, tem de ser construído em terreno barato (fora das áreas nobres), no menor tempo possível, com no máximo dois dormitórios, com terceiro reversível (eufemismo para o quarto de empregada).

Segundo Capuano, o fundamental para a recuperação das vendas dos imóveis usados é ter em mente a teoria do mercado seqüencial. A compra de um imóvel usado desencadeia outros cinco negócios. Se uma pessoa consegue financiamento para comprar uma pequena casa na região E (Jardim Brasil, São Matheus, por exemplo), quem vendeu pode usar o dinheiro para ir para a Zona D (Vila Prudente, Vila Santa Catarina) e assim vai o comportamento de compra e venda até chegar à região A, como Higienópolis e Itaim. Hoje, a compra e venda de imóveis, inclusive com financiamentos, concentra-se entre os bairros das zonas B (como Alto da lapa, Pinheiros e Brooklin) e A. E a característica dos imóveis comercializados é predominantemente de alto luxo (aqueles um por andar, pisos em granito, acabamento artesanal, azulejos pintados a mão) e luxo (até dois por andar, armários em madeira de lei, pintura acrílica, box em vidro temperado), permitindo alguns do estilo padrão médio (quatro por andar, azulejos decorados, caco de mármore no piso e outros componentes simples como carpete sobre taco).

Bairros Mutantes

A adequação das obras à capacidade de compra e de recebimento de financiamentos tem levado as construtoras para outros bairros.É um processo de valorização dos bairros próximos às zonas nobres. Uma mutação gerada pelo **marketing** das construtoras e vendedoras que constroem prédios no Tucuruvi e o localizam em Santana; fazem um Portal do Morumbi em Taboão; apagam do mapa a Vila Uberabinha e a repartem entre Moema e Itaim; pedaços do Real Parque já são vistos como Cidade Jardim; e a Pompéia, que já tem várias ruas enquadradas como Perdizes, que — não esqueçamos — valorizou porque muitos anos atrás teve parcelas denominadas como sendo do Pacaembú

As necessidades do mercado têm levado à criação de novos espaços para a classe média. Roberto Capuano prevê a existência de loteamentos com infra-estrutura semelhante à de luxo, mas com casas pequenas, para morar exclusivamente, não para lazer.

A Roque & Seabra, uma das gigantes do setor, já está indo para bairros populares, como os da Zona Leste. Sonia Zitnick, coordenadora de Propaganda e Marketing, conta que será lançado dentro de duas semanas o Altos do Tatuapé, um conjunto de prédios de 15 andares com oito apartamentos por andar, de um e dois dormitórios. Com previsão de vendas a médio prazo (de três a quatro meses), os preços estão na faixa de Cz$ 3,5 a Cz$ 5 milhões. Portanto, adequados aos limites de financiamento do SFH.

Além do Tatuapé, a Roque & Seabra tem apostado na Mooca, Vila Ema e Cangaíba. Neste e noutros bairros da cidade, a empresa já fez dez lançamentos este ano, geralmente apartamentos de padrão médio, ao preço de mais ou menos Cz$ 4 milhões para venda. Isto tem permitido a manutenção da média de vendas em 60 unidades semanais, número bem abaixo das 150 unidades vendidas por semana em 1986. Se naquela época conseguiam vender um prédio em três semanas, hoje o ritmo mudou. Prédios como os do Conjunto Residencial Araguaia, no Jardim Marajoara, estão sendo comercializados há dois anos. Os interessados nas 40 unidades ainda à venda têm enfrentado problemas de financiamento e de aumento nas tabelas de preços.

Comportamento do mercado

A verticalização de novos bairros face à expansão urbana e adensamento populacional foi detectada pela Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp). No relatório "Análise do comportamento de mercado lançador de edifícios de apartamentos no Município de São Paulo, referente ao ano de 1987", observa-se no "Ranking dos Bairros": Santana teve o maior número de projetos aprovados (65), seguido do Morumbi com 47 e Tatuapé 32. Moema e Saúde tiveram 29 cada, seguindo-se Jabaquara (25), Butantã (24), Vila Prudente (21), Brooklin (20), Penha (18), Perdizes (18) e Aclimação (16).

São os bairros considerados menos nobres que tiveram também o maior número de unidades aprovadas: Santana (2.725), Butantã (2.225), Jabaquara (1.800), Tatuapé (1.378) e Vila Prudente (1.262).

Dos 247 empreendimentos lançados no mercado imobiliário de São Paulo no ano passado, 32 foram em Santana. Se o número global é inferior aos 677 lançamentos de 1986, os exclusivamente registrados em Santana representam o triplo em comparação com o ano anterior.

Para atender o interesse do potencial comprador em bairros fora das zonas nobres, a Lopes Consultoria de Imóveis tem desenvolvido uma estratégia que busca achar os caminhos que superem eventuais obstáculos. O diretor comercial, Marcos Lopes, conta que é a partir das pesquisas feitas com as 24 mil pessoas que mensalmente vão aos 80 pontos da empresa, que se consegue detectar os interesses do público e lançar imóveis adequados.

Dentro desta estratégia, a Lopes lançou o Center Tower, prédio com apartamentos de um dormitório no centro da cidade (rua Santo Amaro), após constatar que há um potencial de pessoas separadas (casais sem filhos, viúvos e solteiros) dispostos a morar no centro, num tipo de imóvel diferente do que o local costuma oferecer. Pelos mesmos princípios, Marcos Lopes acredita que neste ano serão incrementados os vetores de crescimento para a Zona Leste. Na Vila Carrão, a empresa lançará mais quatro prédios este ano. Outro vetor importante, segundo o diretor da Lopes, é no sentido Morumbi — Campo Limpo. Lá eles têm o Altos do Morumbi Sul, de dois dormitórios, ao preços de 4 mil OTNs. "Aqui, estão acontecendo financiamentos pelo SFH na faixa de 3 mil OTNs, com o restante sendo financiado com base do Plano de Equivalência Salarial", explica.

Marcos Lopes entende que neste momento o fundamental no mercado é trabalhar com o que chama de "marketização da tabela de preços", criando condições atraentes para que o consumidor da classe média possa adquirir o imóvel.

Cleinaldo Simões

mos servindo um público considerado de alta renda".

Com essa declaração Gildo Gonzaga, gerente da Supermercado Pão de Açúcar, Pacaembu, tentava explicar onde a austeridade do movimento em seus caixas. Com mais de 175 produtos sendo comercializados a preços de oferta, explicava que nem mesmo os boatos de congelamento conseguem mais puxar os preços para cima.

"Não temos outra opção senão trabalhar com a lei de oferta e procura. Se meu estabelecimento não baixar preços não vende porque o público consumidor se acostumou a pesquisar antes de comprar e também a comparar preços. Se o produto não for bom, ele não volta mais".

Arnold Wald informou que até agora os pedidos de conversão somam US$ 2,4 bilhões (Cz$ 266 bilhões), mas isso não significa — ressaltou — que os recursos serão efetivamente convertidos. Trata-se de uma meta de quanto cada instituição pretende investir no mercado brasileiro. E acrescentou que o acesso de empresas que pretendem abrir o capital para beneficiar-se da conversão.

O primeiro Fundo Brasil, que tem uma previsão inicial de investimentos da ordem de US$ 100 milhões, é formado pelo First Bank Of Boston (Ifder), pela Internacional

também o ágio."

A diversificação de preços verificada ontem em diversos supermercados na lata de Pomarola serve de exemplo aos consumidores mais desatentos. A variação de um litro de suco chegou a alcançar 100%. Enquanto o Pão de Açúcar vendia a lata de Pomarola a Cz$ 45,00, o estabelecimento para outro chegou a alcançar 85,00. O mesmo acontecia com o ovo de Páscoa Lacta, 850 gramas: no Pão de Açúcar a Cz$ 790,00; no supermercado Madri, Cz$ 1.125,00, que oferecia ODD 500ml a Cz$ 34,00.