

# Mercado imobiliário ainda em crise

ANA MARIA GEIA

O mercado imobiliário passa por uma fase considerada inédita em toda sua história. A reabertura de financiamentos pelo Sistema Financeiro da Habitação, ocorrida há dois meses, até agora não surtiu o efeito esperado. A procura, sem dúvida, aumentou muito — 35% em janeiro e fevereiro, segundo o Secovi —, mas pouquíssimos negócios vêm sendo fechados. Com os preços puxados para cima, um reflexo do aumento da demanda e também do alto custo de produção, os termômetros das próprias associações e representações do setor oscilam a ponto de oferecer dados contraditórios e difíceis de serem delineados.

A verdade é que o mercado nunca esteve tão confuso como agora. As próprias imobiliárias estão perdidas no relacionamento com seus clientes. A oferta existe, comprovadamente, e embora reduzida, ainda está dentro dos limites dos últimos anos. Mas a inflação, associada à demora de até 90 dias dos agentes financeiros — especialmente a Caixa Econômica Federal — para liberar o dinheiro, está inibindo os negócios. As dificuldades começam pelo próprio vendedor, no caso dos imóveis usados. Eles se recusam a aceitar o financiamento, já que, quando receberem, o dinheiro estará valendo cerca de 40% a menos. E quando aceitam, não deixam de jogar um spread em cima do negócio,

obrigando o comprador a arcar com a taxa de risco na desvalorização da moeda, mediante a correção por OTN, o que acaba por tornar inviável o negócio.

Nestas condições, o comprador acaba por desistir do imóvel. Ele, que já sofre com as exigências de comprovação de renda e prestação muito alta para pouca quantia financiada, prefere investir o dinheiro que tem para a entrada em papéis e aguardar. O proprietário do imóvel, por sua vez, opta até por deixá-lo fechado, mas prefere não correr o risco de vendê-lo e deparar logo à frente com uma das muitas medidas do governo que possam prejudicá-lo.

Dessa roda viva restam poucas esperanças. "O desgoverno acabou deixando todo mundo louco e está acabando com o mercado imobiliário", queixa-se Salvador Lopes Gomes, da Salvador Imóveis, que alega nunca ter presenciado situação semelhante em seus 43 anos no setor. Mas ainda há otimistas, como o presidente do Creci (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis), Roberto Capuano, o qual, embora reconheça todas essas distorções do mercado, prefere aguardar mais um pouco para analisar os efeitos do pacote habitacional, acreditando que a reabertura dos financiamentos irá reaquecer o mercado de usados.

## O bom investimento que virou mau negócio

Na imobiliária de Salvador Lopes Gomes, essa "fase louca", como ele mesmo qualifica, tem deixado igualmente loucos seus corretores, que vêm realizando uma média de apenas 15 vendas por mês, metade do volume, registrado em 85, antes da euforia do Plano Cruzado. "O imóvel, que sempre foi considerado um bom investimento, agora é mau negócio. A maioria dos clientes não aceita vender com financiamento e, por outro lado, quase todos os interessados só têm condições de comprar pelo SHF", diz Salvador Gomes.

A começar pelo baixo teto de financiamento, exigência de renda e poupança, motivos é que não faltam, na sua opinião, para que o mercado esteja nessa indefinição. Em negócios feitos com a Caixa Econômica Federal, por exemplo, que demora até 90 dias para liberar o financiamento, o vendedor já sai perdendo longe da inflação. Se o contrato foi assinado no início de janeiro, o interessado só irá receber o dinheiro em meados de março, deixando de ganhar quase 50%.

Nesses três meses. "Como sabe disso, a primeira coisa que o proprietário exige é a correção por fora, em OTN, da quantia a ser financiada", conta Salvador Gomes.

Mas só esse "PF" não seria nada para o comprador se ele ainda não tivesse que desembolsar uma entrada que varia de 10 a 30% do valor do financiamento, conforme o agente financeiro, além das despesas com documentação que chegam a quase 10% da quantia emprestada. Além disso, ainda contam os gastos que terá com as agências intermediárias que surgiram nos últimos tempos para "facilitar" a liberação do dinheiro junto aos agentes financeiros, cobrando cerca de 150 OTNs pelo trabalho.

A Salvador Imóveis, no entanto, está presenciando o aumento da procura: em média, recebe mais de 60 ligações por dia, mas o aproveitamento disso não chega a 1%, segundo seu proprietário, nem mesmo com um esforço de vendas muito superior ao de outras épocas. Os corretores precisam "suar a camisa para realizar um negócio", conta, lembrando, ainda, que a situação está obrigando as corretoras a investir como nunca em publicidade.

### RESÍDUO

Alfredo Tavares de Toledo, gerente da Belos Imóveis, da Lapa, aponta outro problema que está interferindo no mercado: a questão do resíduo para financiamentos acima de 2.501 OTNs, ou Cz\$ 1.739 milhão em valores de hoje. "A maioria das pessoas fica com medo de entrar num contrato que terá de renegociar em 25 ou 30 anos sem ao



Carlos Rennó 25-2-88

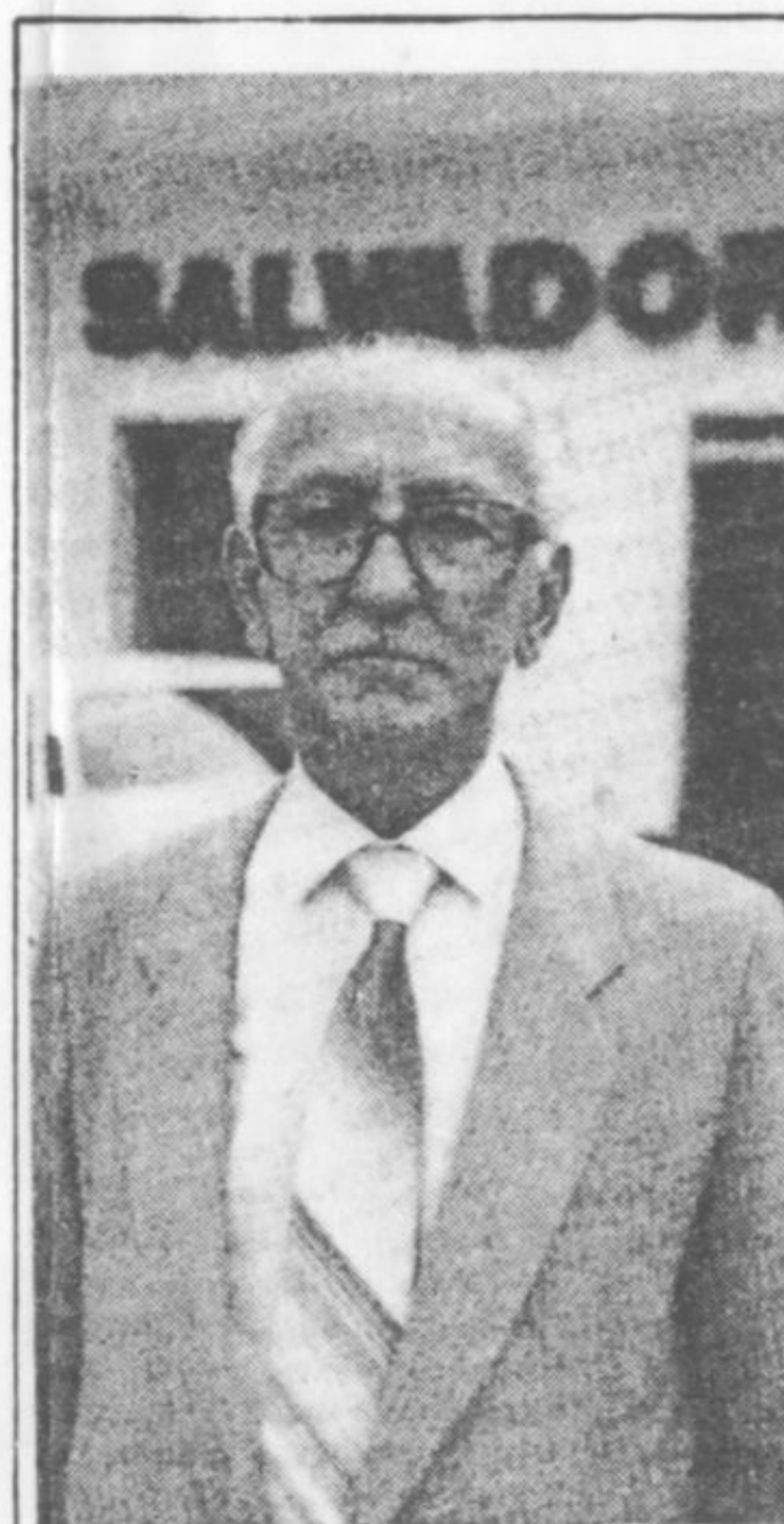
Ferrador: "O que emperra é a falta de condições"

menos saber em que condições", diz Toledo. Com toda essa confusão, a Belos Imóveis, involuntariamente, vem alterando seu perfil de atuação. Sua especialização sempre foi a de negócios com imóveis de padrão médio para cima, mas nos últimos meses tem efetuado vendas de unidade com valores até Cz\$ 5 milhões. "Hoje, um imóvel nessa faixa é de padrão inferior ou casas antigas para reformas", constata. Das 3.000 unidades que a imobiliária possui atualmente em carteira, as vendas de janeiro e fevereiro juntas não ultrapassarão 12 imóveis, número considerado "muito pequeno" pelo seu gerente. A única saída, a seu ver, é o aumento do poder aquisitivo da população e dos tetos de financiamento do SFH.

Na Lello, uma das maiores imobiliárias de São Paulo, o problema não é diferente. Sérgio Tavares Ferrador, diretor do grupo (que possui dez agências na Capital), também está pessimista. "Não há possibilidade de comercialização. Primeiro, porque o vendedor não financia, e segundo, porque as condições da Caixa Econômica Federal são impraticáveis", afirma. Ele não tem dúvidas: no mercado não faltam imóveis nem compradores. "O que emperra é a falta de condições."

Como diretor de uma empresa que atua também nos ramos de construção e incorporação, Ferrador vai mais longe em sua análise. Diz, por exemplo, que o custo da construção civil, hoje é muito alto, o que inibe os investidores e agrava ainda mais o problema da supervalorização dos imóveis, já que, com a

escassez, a tendência é seus preços subirem muito. "O custo de construção de um apartamento de três dormitórios está em torno de 35 OTNs por metro quadrado, ou de 3.850 OTNs (Cz\$ 2.677.675,00) para um imóvel de 110m<sup>2</sup> de área útil", esclarece.



Carlos Rennó 25-2-88

Salvador: "Fase louca"

### "MEIA-VOLTA"

"A procura realmente cresceu bastante, mas quando o cliente chega aqui e contamos a ele o que significam, na verdade, as novas regras do Sistema Financeiro, dá meia volta na hora", afirma, Sérgio Angelucci, gerente da Gallo Imóveis. Para ele, o sistema da CEF não está dando certo: "A poupança exigida é inviolável; o que o governo quis foi tentar tapar o sol com a peneira". Angelucci também está preocupado com a "otenziação" imposta pelos vendedores no mercado imobiliário. "Quando ele exige o spread em OTN, afugenta o comprador, que vai direto para a roda viva financeira."

Tanto ele, quanto as imobiliárias Salvador, Belos e Lello pouco têm operado com a CEF. "Só trabalhamos com a Caixa quando o cliente vem com o financiamento acertado", diz Angelucci. As corretoras têm preferido outros agentes — como os bancos Itaú e Bradesco — por não haver a exigência de poupança e o dinheiro ser liberado com maior rapidez, em cerca de 45 dias.

Se os negociadores de imóveis usados passam por dias difíceis, no caso dos lançamentos a situação é outra. Embora sofrendo as mesmas dificuldades quanto aos financiamentos — burocracia, teto baixo, exigência de renda e prestações muito altas —, os negócios estão sendo fechados com menor timidez. "As maiores dificuldades estão na comercialização de imóveis de terceiros, justamente pela demora na liberação do dinheiro", confirma William Jorge Dugan, gerente da Júlio Bogoricin. Como exemplo, ele cita um prédio lançado recentemente na rua Manoel da Nóbrega, nos Jardins, cujos apartamentos estavam custando de Cz\$ 6 milhões a Cz\$ 9 milhões: "Vendemos em um final de semana".

Para o presidente do Creci, Roberto Capuano, a certeza é uma só: "O Brasil irá passar por uma crise social sem precedentes, o que provocará o caos habitacional". O problema, a seu ver, é muito mais complexo e sua solução não passa simplesmente pelo aumento do teto de financiamento do SFH. Ele questiona a não obrigatoriedade de os agentes financiarem imóveis usados, defende a implantação de cartas de crédito para financiamento direto aos compradores e queixa-se da insegurança que os investidores sentem ao realizar o negócio. Mas não concorda que o mercado esteja estagnado, considerando ser ainda muito cedo para uma avaliação real. "O mercado vai melhorar desde que o financiamento seja mantido", garante.



Otimista, Capuano espera o reaquecimento do setor