

## IMÓVEIS

# O BOLSO APERTADO É O GARROTE DO SONHO

Os construtores, as imobiliárias e os proprietários correm atrás dos compradores, mas poucos se adaptam à dureza da recessão

Sérgio Daccache tem todas as qualificações para atuar no mercado de imóveis. Filho de um imigrante libanês que chegou a ser proprietário de 6 000 imóveis, aprendeu em família todas as artes do setor. Suas empresas possuem um patrimônio sólido, glebas com sofisticados projetos de ocupação aprovados, um escritório bem instalado, corretores treinados. Sua maior incorporação é o Patrimônio do Carmo, um megaloteamento espalhado por 968 hectares na cidade de Ibiúna, próxima a São Paulo. Mas, nos últimos dois anos, toda essa estrutura lhe tem servido para muito pouco. Daccache, antes um homem muito ocupado, hoje recebe seus visitantes com uma assustadora tranquilidade. "Podemos conversar à vontade porque aqui o telefone nunca toca", costuma dizer quando procurado. No mais das vezes, ao falar de negócios, desfia um rosário de queixas. A cotação dos lotes de Ibiúna desabou para a metade do valor que tinham antes do Plano Collor. Em seis meses, Daccache recebeu apenas uma oferta por um apartamento de luxo, abaixo do custo de construção. Seus projetos novos dormem na gaveta. "Ultimamente, aproveito o vazio do escritório para dar umas escapadas para o cinema no meio da tarde", diz, desconsolado.

Nem todos, como Daccache, que não vê sinais de reação no mercado, podem dar-se ao luxo de adaptar seu ritmo de trabalho à paradeira dos negócios. "A única saída que tenho é trabalhar mais os clientes", diz Álvaro Coelho da Fonseca, proprietário de uma das maiores imobiliárias de São Paulo. Para faturar a metade do que vendia antes do Plano Collor, ele já cortou pessoal, fez mudanças nos postos de venda para ganhar agilidade, mudou as fó-

mulas de negociação, saiu em busca de novos nichos. Seu maior sucesso neste ano foi obtido com o lançamento de um conjunto de apartamentos numa área problemática de São Paulo, próxima ao Minhocão, o elevado que corta a zona central da cidade. Ali ele vendeu, logo no primeiro mês do lançamento, 100 apartamentos ainda na planta. "Num mercado em que as vendas caíram para menos da metade, foi um milagre", festeja. "Isso foi possível porque pesquisamos muito até achar um nicho."

**"BRUTAL DIVÓRCIO"** — Os bons nichos, de fato, estão cada vez mais difíceis de ser encontrados. "O valor dos imóveis, neste ano, caiu em todas as cidades e em todas as regiões do país", diz Luiz Antônio Pompéia, diretor da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio, Embraesp. Segundo ele, os custos de construção subiram mais que a inflação nos dois últimos semestres — 10,6% a mais, de acordo com a FGV —, mas os preços finais dos imóveis novos tiveram uma queda de 16,5%. As margens de lucro, portanto, desabaram. Iniciar uma construção, nessas condições, tornou-se uma aventura para poucos. Este ano, até o final de julho, começaram a ser construídos

75 prédios em São Paulo, contra 157 no ano passado e 677 no último ano de euforia do mercado, o ano de 1986 do Plano Cruzado. "Esta é a realidade. Naqueles tempos havia muito artificialismo", diz Roberto Capuano, dono de uma imobiliária que leva seu nome e presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis de São Paulo.

No Rio de Janeiro, a situação não é diferente. No primeiro semestre do ano, o número de casas e apartamentos novos colocados à venda não passou de 1 800. Além disso, na tentativa de ampliar a clientela, as construtoras e incorporadoras que fizeram os lançamentos colocaram à venda uma maioria de apartamentos de dois quartos. Há dez anos, o padrão dos prédios novos era de três dormitórios. Mesmo com essa tentativa, os compradores continuaram arredios. "O problema é que existe um brutal divórcio entre o desejo dos compradores e sua capacidade de compra", afirma Márcio Fortes, que já foi presidente do BNDES e hoje comanda a construtora da família, a João Fortes Engenharia.

A imensa maioria dos brasileiros se recusa a admitir que seu dinheiro não compra mais seus sonhos. O problema se torna mais agudo porque os devaneios habitacionais dos brasileiros são grandiosos. Uma pesquisa internacional encomendada pela Associação Brasileira das Empresas de Crédito Imobiliário e Poupança, Abecip, revelou

que um engenheiro japonês, com dez anos de carreira e dois filhos, consideraria satisfeitos seus desejos pessoais se pudesse morar num apartamento de 36 metros quadrados. Um alemão em situação semelhante se contentaria com 80 metros quadrados. Já um engenheiro brasileiro somente consideraria razoável um apartamento de 150 metros quadrados que daria para acomodar quatro famílias japonesas.

