

# Imobiliárias fazem guerra de promoções

## Cai estoque para locação

da Reportagem Local

Pagar a mudança para o inquilino foi a estratégia utilizada pela MGP, imobiliária que atua na zona norte de São Paulo, para desovar pelo menos parte do alto estoque de imóveis residenciais para locação.

Hoje, esse volume é de aproximadamente 800, mas chegou a 1.000 há três meses, informa Clóvis Odair, gerente de locação da MGP.

Ele conta que atualmente a imobiliária fecha de 80 a 90 contratos de locação por mês. Antes da promoção, não passava de 50. "Tive um mês que chegou a 17."

Uma promoção da Hubert Imóveis em novembro e dezembro do ano passado, na qual a imobiliária não cobrou o primeiro aluguel, foi responsável por um aumento de 50% nos negócios de locação de imóveis residenciais, informa Hubert Gebara, diretor.

"Por enquanto não pensamos em novas estratégias porque os preços estão caindo e voltando a ser atraentes."

A Selo, que também atua na zona norte da capital paulista, informa que tem trabalhado mais para reduzir os preços dos aluguéis.

Elisabete Lessa, diretora, diz que cerca de 50 a 60 contratos de locação são efetuados pela imobiliária mensalmente. Há dois anos, não passava de 40.

"Ninguém quer ficar com o imóvel fechado", diz.



Leonardo Colosso/Folha Imagem

Faixa de imobiliária em São Paulo anuncia promoção de aluguel, que oferece um mês grátis a inquilino

## Psicóloga negocia aluguel 26% menor

da Reportagem Local

Manter o inquilino no imóvel, quando termina o contrato, só está sendo possível, em muitos casos, com a redução do valor do aluguel.

Ao contrário do que ocorria há poucos anos, quando o proprietário não via a hora de trocar de inquilino para aumentar o preço da locação, agora esse mesmo proprietário faz de tudo para que o locatário permaneça no imóvel —inclusive baixar o preço.

"O inquilino aprendeu a pechinchar. Muitos proprietários estão diminuindo os preços dos aluguéis para não perderem o locatário", diz Elisabete Lessa, da Selo.

Ao contrário do que ocorria há poucos anos, quando o proprietário não via a hora de trocar de inquilino para aumentar o preço da locação, agora esse mesmo proprietário faz de tudo para que o locatário permaneça no imóvel —inclusive baixar o preço.

Manter o inquilino no imóvel, quando termina o contrato, só está sendo possível, em muitos casos, com a redução do valor do aluguel.

Ao contrário do que ocorria há poucos anos, quando o proprietário não via a hora de trocar de inquilino para aumentar o preço da locação, agora esse mesmo proprietário faz de tudo para que o locatário permaneça no imóvel —inclusive baixar o preço.

"O inquilino aprendeu a pechinchar. Muitos proprietários estão diminuindo os preços dos aluguéis para não perderem o locatário", diz Elisabete Lessa, da Selo.

A intermediação do negócio foi feita pela Selo. "Verifiquei que o preço do aluguel de casas na região onde moro estava menor do que o que eu pagava. Assim, decidi solicitar ao proprietário um valor mais baixo."

A psicóloga diz que o tempo entre a sua solicitação e a aprovação do proprietário foi de uma semana. Ela queria, na verdade, pagar entre R\$ 850 e R\$ 900.

Márcia, que é locatária há 12 anos, acredita que a tendência é os preços para locação continuarem caindo. No seu bairro, segundo ela, nunca houve tanta oferta de casas para alugar. (FF)

FÁTIMA FERNANDES da Reportagem Local

A superoferta de imóveis residenciais para locação está provocando uma guerra de promoções entre as imobiliárias paulistas.

Para encontrar um inquilino —o que atualmente é raro—, vale arcar com o custo da mudança, sortear carros, não cobrar o primeiro mês, deixar livre a data do pagamento do aluguel etc.

Novas estratégias aparecem a cada dia. A imobiliária Lello, por exemplo, vai lançar em abril a "Lello Postage", que vai permitir ao interessado em alugar um imóvel fazer boa parte da negociação pelo Correio ou por fax.

A Folha apurou que existem imobiliárias estudando até a possibilidade de colocar limusines à disposição do candidato a inquilino para tornar a negociação mais atraente e fácil.

E são justamente as promoções que estão tornando viáveis muitas das locações, de acordo com especialistas em imóveis consultados pela Folha.

A Lello informa que, desde setembro de 1996, quando decidiu abrir mão do pagamento do primeiro aluguel do inquilino, o número de imóveis locados aumentou 20% —de 35 para 42 unidades mensais.

Apesar desse crescimento, o estoque de imóveis residenciais para locação na Lello —cerca de 950— é o maior da história da imobiliária. "O normal são 100 unidades", afirma Manuel Figueiredo da Silva, diretor.

### Oferta

Nos cálculos da Aabic (Associação das Administradoras de Bens Imóveis e Condomínios de São Paulo), a oferta de imóveis residenciais para locação em São Paulo é estimada atualmente em 9.500 unidades.

José Roberto Graiche, presidente da Aabic, diz que a disponibilidade

O aluguel oscila de

# 0,8%

a 1% do valor de venda do imóvel, historicamente, de acordo com imobiliárias de São Paulo

é maior porque a construção civil cresceu depois do Plano Real.

E mais: "Como o mercado financeiro já não está tão atrativo, muitos investidores acabaram adquirindo imóveis para locação".

Roberto Capuano, presidente do Creci (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis), diz que a maior dificuldade é encontrar inquilinos para os imóveis alugados por mais de R\$ 600.

"A classe média está abandonando os imóveis mais caros porque não consegue arcar com os aluguéis." Para ele, a tendência é o estoque diminuir à medida que os preços da locação caírem.

Levantamento da Hubert Imóveis e Administração mostra que os preços dos aluguéis residenciais caíram 8,38%, em média, ao longo do ano passado, e 1,42% em janeiro deste ano.

"A tendência é os preços se manterem ou caírem", diz Hubert Gebara, diretor da empresa.

Até o ano passado, conta ele, os preços dos aluguéis dos imóveis residenciais estavam muito acima da média histórica, que oscila entre 0,8% e 1% do valor de venda.

Em 1996, diz Gebara, esse percentual chegou a variar entre 1,5% e 2%. "Assim, houve muita devolução de chaves. Os inquilinos acabaram se mudando para regiões mais afastadas de São Paulo."

Agora, dizem esses especialistas, qualquer empurrão para conseguir um inquilino é válido —até contratar um carro de luxo para levá-lo a uma visita ao imóvel.