

Retranca	Redator	Cliente	Lauda

Corpo	Tipo	Medida

Folha da Tarde

"DINHEIRO"
SÃO PAULO - SP
24.02.97

Imobiliárias fazem de tudo para alugar e segurar bom inquilino

Em vez de reajustes, as administradoras estão dando descontos e bonificações. Para quem pretende alugar agora, empresas oferecem até um serviço de locação de imóvel por carta. A oferta de imóveis é recorde

A grande oferta de imóveis está obrigando as imobiliárias a lançarem mão de várias estratégias para atrair novos clientes ou manter os atuais inquilinos.

Descontos, promoções e até a possibilidade de se alugar um apartamento ou casa por carta, sem ter que comparecer uma única vez na imobiliária, são algumas das armas usadas pelas administradoras da cidade.

Pesquisas realizadas pelas imobiliárias mostram que está sobrando imóveis para alugar em todas as regiões da cidade. A oferta de imóveis na faixa superior a R\$ 500 é recorde em mais de 30 anos.

Na Imobiliária Lello, por exemplo, o número de imóveis

vagos saltou de 600 em outubro passado para mais de 900 agora em janeiro.

"Estamos registrando duas devoluções de chaves para cada contrato que fazemos", afirma Manuel Figueiredo da Silva, sócio da empresa.

A dificuldade para manter os bons inquilinos e fechar novos negócios já levou a empresa a inovar no mercado de locação. "Estamos lançando um sistema em que o potencial inquilino fecha todo o negócio de sua casa, através de carta. Ele nos manda a relação de documentos e nós enviamos o contrato pronto de volta, apenas para ele assinar", diz Silva.

(Ana Cláudia Landi)

Primeiro aluguel é de graça

A possibilidade de se alugar um imóvel através de carta é apenas uma das várias vantagens que as imobiliárias de São Paulo estão tendo que oferecer para conseguir diminuir o número de imóveis vagos.

Parte das imobiliárias consultadas pela FT, na maioria das vezes, não cobram o primeiro aluguel de seus clientes. Entre as empresas que prometem a bonificação estão a Lello, a Hubert Imóveis, a Pacheco e a Júlio Borocin Imóveis.

Além disso, as empresas estão bem menos rigorosas na hora de fechar o contrato. "Está caindo por terra toda aquela coisa de exigir vários documen-

tos do inquilino e do fiador. A tendência agora é simplificar", afirma Hubert Gebara, da Hubert Imóveis.

Isso pode ser notado até nos casos em que os inquilinos alugam o imóvel diretamente com os proprietários.

O radialista Lucas Fagini conta que, recentemente, alugou um apartamento por \$ 550 na rua Caio Prado de forma "estranhamente" simplificada. "Não me exigiram fiador. Apenas comprovante de renda e documentos pessoais. Além disso, ganhei o primeiro aluguel grátis", afirma.

(ACL)



Folha Imagem

Roberto Capuano, do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis

Mercado tem 7.800 vagos

De acordo com Roberto Capuano, Presidente do Creci (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis), existiam 7.800 imóveis residenciais vagos em janeiro. O número é o mesmo de dezembro passado. No mês passado, os aluguéis subiram, em média, 1% contra uma inflação de 1,77% medida pelo IGP-M, da Fundação Getúlio Vargas.

Segundo as administradoras, a tendência não deve inverter nos próximos meses. Desemprego e inadimplência são alguns dos motivos da alta oferta. (ACL)

Pagar multa para sair pode ser opção

As novas estratégias e armas usadas pelas imobiliárias ficam ainda mais evidentes durante as renegociações dos contratos em vigor. Com o aumento da oferta e a consequente queda de preços, os proprietários estão se vendo obrigados a ser ainda mais flexíveis na hora da negociação.

Na maioria das vezes, com os reajustes, os aluguéis acabam ficando com preços mais elevados que os de mercado.

Isso acontece porque os contratos que estão vencendo agora foram assinados em uma época em que os aluguéis estavam superestimados devido à falta de

oferta.

Resultado: as imobiliárias que não negociarem descontos correm o risco de perder um bom inquilino e arcar com as despesas de condomínio e IPTU durante meses seguidos.

Além disso, as empresas que estão levando em conta que serão obrigadas a baixar o preço da locação para conseguir arrumar um outro cliente.

De acordo com Hubert Gebara, da Hubert Imóveis, para o inquilino que teve reajuste recentemente, ficando com um aluguel com preço acima do de mercado, acaba sendo mais vantajoso pagar a multa pela quebra

de contrato e alugar um novo imóvel.

O Procon (Fundação de Proteção e Defesa do Consumidor) lembra que a multa para quem entregar as chaves antes do fim do contrato costuma ser fixada em três aluguéis. Por lei, a sua cobrança é proporcional aos meses que faltam para o término do contrato.

"No entanto, mesmo com o pagamento da multa, os inquilinos estão considerando que vale mais a pena pagar arcar com esse dinheiro agora e economizar nos próximos meses com aluguéis mais baratos", afirma Gebara. (ACL)