

Retranca	Redator	Cliente	Linha
Corpo	Tipo	Medida	

# DIÁRIO DO COMÉRCIO

"FINANÇAS"  
SÃO PAULO - SP  
29.09.97

## Novo cenário no setor de locação

*A oferta está muito maior que a procura. E os proprietários aprendem a negociar*

As dificuldades que o setor imobiliário de locação vem enfrentado desde 1995 ainda estão longe de ser solucionadas. No início deste ano, muitas imobiliárias fizeram promoções como pagamento da mudança, desconto de até 50% no valor do primeiro aluguel e parte da conta do condomínio paga pelo proprietário. Tudo isso para atrair clientes e tentar reduzir o elevado número de casas e, principalmente, apartamentos nas carteiras de locação das imobiliárias.

Por conta do crescimento da oferta, os aluguéis tiveram expressiva queda, acumulando uma redução de 35% reais (já descontada a inflação). O presidente do Creci (Conselho Regional de Corretores de Imóveis), Roberto Capuano, acredita que a renda achatada e o desemprego ajudaram a forçar a baixa dos aluguéis.

**Estratégia** – Ele informa que a pesquisa feita pelo Creci apontou a disposição dos proprietários em assumir parte do custo do condomínio para alugar seus imóveis. Segundo ele, essa é a mais nova estratégia para superar a rejeição dos candidatos à locação, ao lado de outros benefícios que imobiliárias e proprietários já concedem como reforma do imóvel e mudança gratuita.

Sérgio Luiz Abrantes Zembi, vice-presidente de locação do Secovi (o sindicato da habitação de São Paulo), acredita que atualmente essas promoções foram reduzidas significativamente e que a tendência é de estabilizar a oferta e procura de imóveis. "As promoções caíram ao



Para Sérgio Zembi, do Secovi, o mercado vai conviver com uma sobra entre 10 e 15% de imóveis para locação

mínimo nos últimos três meses." Ele lembra que os tempos em que uma imobiliária conseguia manter 100% de sua carteira alugada passou e não deve voltar mais. "Essa era uma situação anormal. A partir de agora as imobiliárias terão que conviver com uma sobra entre 10% e 15%. Isso é positivo porque regula o mercado", prevê.

Capuano afirma que as promoções têm estado mais presentes nos bairros de periferia. Tanto Zembi quanto Capuano concordam que o comportamento do inquilino mudou muito. Segundo eles, hoje o cliente é mais exigente, observando as condições do imóvel, os valores do con-

domínio e do IPTU, além do preço do aluguel.

**Flexibilidade** – O presidente do Creci acredita que a maior promoção que o setor poderá fazer é colocar um preço justo nos imóveis. "Os aluguéis acima de R\$ 600,00 têm uma gordura de 25% a 30%. Estamos caminhando para atingir a meta histórica, que é de 1% sobre o valor do imóvel." Ele observa ainda que a tendência é que os imóveis menores fiquem com valor maior de locação em relação aos maiores.

Outra característica do setor de locação é o que Capuano chama de demanda de mão dupla. "Um comportamento muito comum hoje é o inquilino sair de um

imóvel para outro com as mesmas dimensões, mas com aluguel e outras condições mais vantajosas."

A Lello Locação chegou a oferecer desconto de um mês de aluguel e, agora, adota outra estratégia. Segundo a gerente administrativa, Roseli Gouvea Lopes Hernandes, o trabalho desenvolvido no momento é de avaliar melhor o valor do imóvel para estabelecer o aluguel e estar sempre abertos à negociação. "Os proprietários estão bastante flexíveis e o inquilino tem mais opções. Graças à maior oferta, ele pode ser mais seletivo. Aliás, a flexibilidade é a marca do mercado atualmente", define.