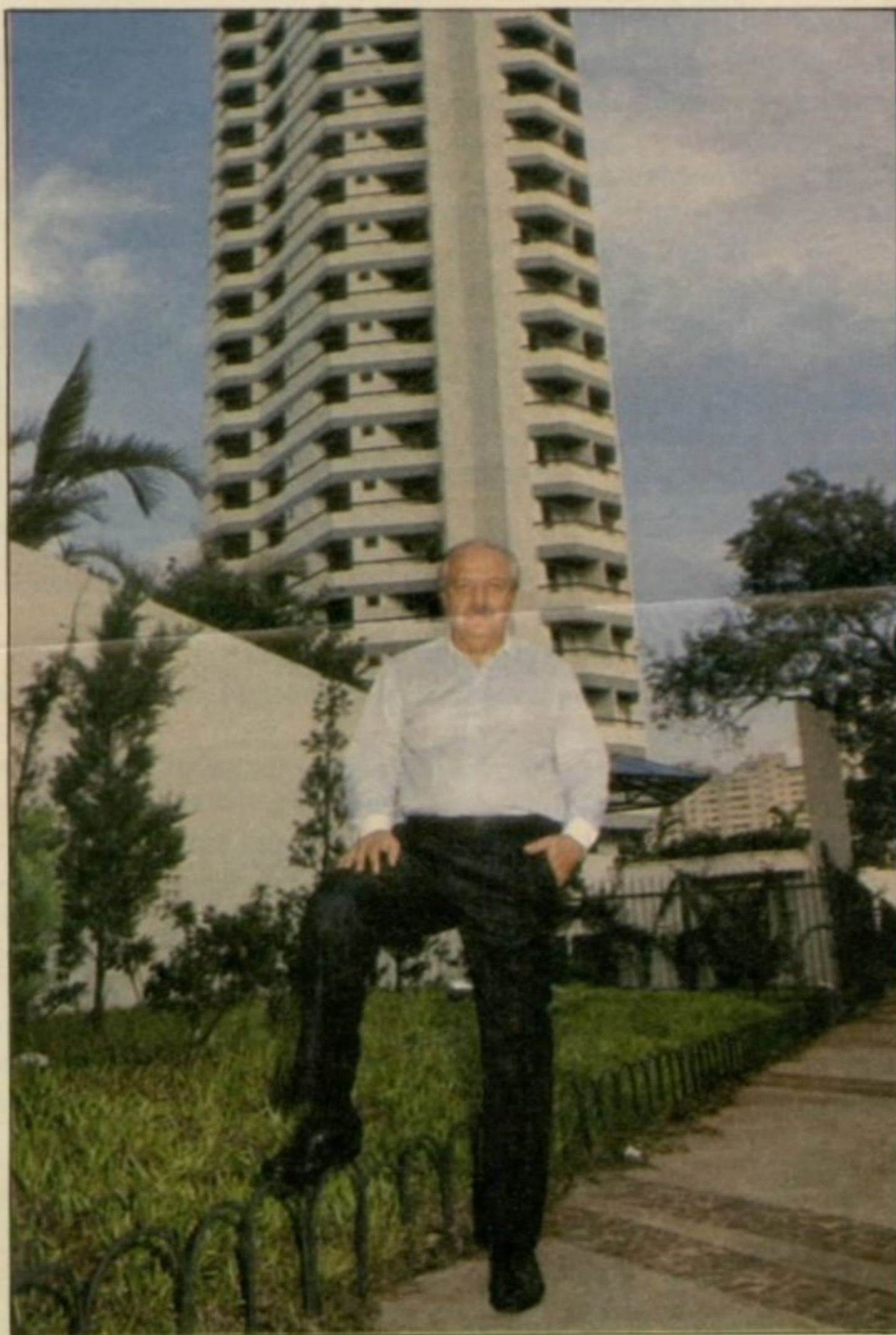


Compasso de espera

Com os preços em alta e as vendas em banho-maria, o mercado procura se ajustar

O governo prometeu eliminar, no começo desta semana, um entrave que emperra o mercado de construção e venda de imóveis desde o dia 15 de janeiro, quando foi implantado o Plano Verão. Praticamente toda a comercialização de casas e apartamentos que dependem de financiamentos — a maioria dos imóveis que se destina à classe média — estava parada há mais de trinta dias porque ninguém sabia como seriam corrigidas as prestações dos empréstimos que antes seguiam a extinta OTN. Na noite de quinta-feira passada, numa reunião em Brasília entre o coordenador do Plano Verão, Cláudio Adilson Gonzalez, a Caixa Econômica Federal e representantes do setor privado, ficou estabelecido que as prestações dos imóveis financiados serão corrigidas pelo IPC, o índice de preços ao consumidor, após o fim do congelamento. A decisão resolve em parte o problema. Pelo menos, os empresários do ramo de construção civil sabem agora quais são as novas regras. Mas os potenciais compradores continuam a conviver com uma dúvida. Não se sabe ainda como os salários serão corrigidos após o congelamento, e quem assumir um empréstimo para comprar um apartamento estará dando um passo no escuro. Enquanto empresários, trabalhadores e governo não chegarem a uma decisão nesse campo, não haverá nenhuma indicação de como o salário do comprador vai acompanhar o ritmo de aumento das prestações.

Há um empecilho mais grave do lado dos compradores. O Plano Verão deu um impulso adicional aos preços que já vinham se elevando desde 1988 devido à grande procura provocada, entre outras coisas, pelo interesse dos investidores em adquirir imóveis como reserva de valor contra a inflação. O metro quadrado de um imóvel construído em São Paulo valia, ao



Boghosian: "O preço dos terrenos subiu consideravelmente"

final do ano passado, o equivalente a 411 cruzados novos, o preço real mais alto da década, superior até ao período do Cruzado, segundo um levantamento da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio, a Embraesp. Sobre esse patamar é que foram aplicados os aumentos após 15 de janeiro, que muitas vezes chegaram a 50%. O exemplo de Omar Muradi, dono de duas pizzarias em São Paulo, é ilustrativo. Muradi juntou o dinheiro que tinha no mercado financeiro a um financiamento e comprou, no dia 10 de janeiro, um apartamento de quatro dormitórios em São Paulo, perto da valorizada Avenida Paulista, pelo equivalente a 214 000 cruzados novos. "Na se-

mana passada um apartamento igual já estava cotado em 276 000 cruzados novos", comemorava ele.

No Rio de Janeiro, desde meados do mês passado, também houve um aumento de no mínimo 50% nos preços, estima a Associação Brasileira dos Administradores de Imóveis. "Só temos apartamentos para vender à vista e na faixa mais luxuosa, que não precisa recorrer aos financiamentos", dizia Marco Aurélio Blanco, diretor de vendas da Júlio Bogoricin, uma das maiores imobiliárias do Rio. É bom saber, no entanto, que boa parte dessas elevações se sustenta no receio dos proprietários de perderem na venda do imóvel. Muitos aumentam o preço de seu apartamento justamente para não vendê-lo neste momento de incerteza. Ou, caso apareça algum comprador mais afoito, para vendê-lo por um preço bem seguro.

QUEDA NA OFERTA — O grosso do mercado, contudo, gira em torno de imóveis financiados. Nessa faixa, as vendas haviam sido suspensas, e a apresentação de projetos de novos prédios estancou. Em São Paulo, a Embraesp registrou em janeiro o lançamento de apenas 900 apartamentos e menos da metade deste número nas três primeiras semanas de fevereiro — uma média muito baixa para uma cidade em que foram lançados 2 000 apartamentos por mês ao longo de 1988. Ou seja, foi baixa a oferta de apartamentos na planta, mercado muito procurado num momento em que o financiamento do Sistema Financeiro da Habitação para imóveis usados não está disponível.

No Recife, houve uma queda na oferta estimada em 40%. "Nenhum lançamento foi feito depois da decretação do congelamento", observa Carlos Eduardo Machado Guimarães, presidente do sindicato da construção civil de Pernambuco. "A comercialização está totalmente parada", queixa-se também Mário Suarez, superintendente da Construtora Suarez, uma das maiores do ramo em Salvador. "Temos dificuldades em dar preço ao nosso produto." Por isso, Suarez optou por não vender os 400 apartamentos que tem em construção até o horizonte clarear, embora não faltassem candidatos a adquiri-los. De concreto, Suarez contabilizava uma significati-