11/08/2015 - O sonho da casa própria em tempos de crise

*Por Luiz Augusto Pereira de Almeida**

Desde pequeno, escuto a seguinte frase: “Todo ser humano, antes de morrer, deve plantar uma árvore, ter um filho e escrever um livro”. Sem desmerecer a sabedoria popular, com certeza eu acrescentaria mais um item: possuir um imóvel residencial. Isso porque, se os primeiros aspectos tratam de realizações de cunho intelectual, existencial e pessoal, ter a sua própria moradia significa muito mais: independência financeira, aposentadoria tranquila, segurança e patrimônio familiar.

Os últimos 10 anos foram muito positivos para o mercado imobiliário, o que ajudou muita gente a conquistar o sonho da casa própria. Vivemos tempos de crescimento econômico, com aumento de emprego e renda, juros baixos, crédito farto e efeito manada. As construtoras, capitalizadas, ofertaram, Brasil afora, imensa quantidade de imóveis residenciais, que encontraram interessados dispostos a comprá-los. Assistiu-se a uma fusão feliz entre compradores e vendedores.

No entanto, essa corrida ao ouro começou a fazer água em 2014, com drásticas reduções de compra e vendas de imóveis, atingindo sua condição superlativa no primeiro trimestre de 2015, quando praticamente metade das maiores incorporadoras imobiliárias brasileiras não registrou lançamentos nos três primeiros meses do ano. Notícia ruim chega rapidamente! E, quando são muitas (crise política, saques na poupança, disparada do dólar, petróleo...), a confiança das empresas e pessoas fica abalada. É assim que se encontra o mercado imobiliário brasileiro nos dias de hoje: sem confiança. E, sem confiança, ninguém se mexe.

As empresas do setor imobiliário estão vivendo à custa da venda de seus estoques. São Paulo chegou, no início de 2015, a ter cerca de 24 mil imóveis em estoque, quando, nos últimos 10 anos, esse volume raramente ultrapassava 18 mil. Por ora, fazem grandes promoções, tentando livrar-se das unidades remanescentes. Com crédito restrito, face às recentes medidas da Caixa Econômica Federal, que financia três entre quatro imóveis no País, e ao medo do desemprego, os compradores também se retraíram. Somente se aventuram nas compras no caso de uma boa oportunidade. Sem vendedores e compradores, não podemos esperar muito do mercado este ano.

Por outro lado, é fato notório que os melhores negócios surgem quando o mercado está parado. Nessas ocasiões, sempre aparecem boas oportunidades. Quem nunca ouviu falar em “compre na baixa, venda na alta”? Só que são poucos os que se aventuram ou têm a coragem de investir nos momentos de crise. Tenho visitado estandes de vendas e obras prontas e constatado que, para quem quer comprar para moradia, ou até investir para renda, as condições comerciais não poderiam ser melhores.

Contudo, as condições favoráveis têm prazo de validade já conhecido: enquanto durarem os estoques! Podemos falar em, no máximo, um ano ou um ano e meio. Isso porque o mercado está lançando muito pouco. Então, com a falta de novos produtos, ou seja, sem reposição, os compradores, que não pararam de casar, ter filhos, migrar e se divorciar, irão, em pouco tempo, consumir o que está na prateleira. Quando isso acabar, os preços subirão novamente. E esta equação ainda tem um multiplicador.

O novo plano diretor da cidade de São Paulo é de cunho restritivo. Fora dos eixos

estruturantes, que estão ao lado dos meios de transporte coletivo, o coeficiente de aproveitamento dos terrenos será baixo. Não se poderá construir muito nos miolos dos bairros, o que, consequentemente, fará pressão para aumento de preços nessas regiões. Em tempo: não reclamem amanhã da especulação imobiliária; reclamem da administração pública, que impede o adequado adensamento que a metrópole demanda.
Como já disse no passado, a capital paulista já chegou a ter coeficientes de construção equivalentes a 17 vezes o tamanho do terreno. Hoje, está em uma vez. Ora, o que é escasso é caro. Não esperem milagres. Cada vez mais, o custo de vida em São Paulo provocará surpresas desagradáveis. Portanto, mãos à obra. Para quem dispõe de recursos, a hora de comprar é já. Os vendedores estão fazendo boas negociações, mas por tempo limitado. Seja ágil, firme e conquiste o sonho da casa própria!

* Luiz Augusto Pereira de Almeida é diretor da Fiabci/Brasil e diretor de Marketing da Sobloco Construtora.
Ricardo Viveiros & Associados – Oficina de Comunicação