

> PATER**TRIBUNA LIVRE**

EDUARDO SCHWARTZ BORGES

Mercado imobiliário: a hora da virada?

O título desse artigo é uma alusão ao título da matéria de capa da edição de maio da revista Exame – “O ano da virada?” –, publicada em um período tão conturbado politicamente (o processo de votação do afastamento da então presidente Dilma), em que afirmava que os corretores vivenciavam um novo tipo de cliente: com muitos questionamentos e receoso de comprar. Por que isso ocorreu e ainda ocorre?

Parte da justificativa vem de fatores econômicos, como desemprego e diminuição da renda (“Terei condições de pagar as prestações? Não seria melhor investir meu dinheiro com liquidez para eventuais necessidades?”).

Outra dúvida está relacionada ao valor dos imóveis (“Os preços dos imóveis não devem cair mais devido à crise?”), o que é agravado pela alta taxa de juros atual (“Não é melhor deixar meu dinheiro investido e comprar futuramente?”).

Além disso, o fator emocional, traduzido tecnicamente por índices como o grau de confiança do consumidor, tem forte ligação com o mercado imobiliário. Em um cenário de desenvolvimento econômico, as pessoas sentem-se mais confiantes para realizar um investimento imobiliário.

O desemprego e a perda da renda familiar que chega a impactar o mercado imobiliário se dão com mais vigor nas classes B, C e D. São nessas classes, em ordem crescente, que as famílias costumam comprometer mais a renda familiar com prestações habitacionais. Para as classes mais altas, de modo geral, a crise econômica atingiu de forma mais emocional, psicológica, do que de condição de compra real.

Um questionamento mais apurado que passa a ser componente de decisão nas classes de renda mais altas seria quando os imóveis passarão a ter uma valorização real aproximada aos juros reais (acima da inflação). Além disso, o fator juros reais influencia na avaliação de morar de aluguel e manter o capital investido.

E a confiança? Pode-se imaginar que a confirmação da mudança de presidente com um governo gere maior confiança na economia, irá gerar maior aceleração de demanda imobiliária em curto prazo nas classes mais altas, que vinham sendo mais afetadas por questões psicológicas de um cenário de incertezas do que por motivos reais.

Vale ressaltar que o déficit habitacional ocorre com intensidade nas classes de renda mais baixa, ou seja, não está se afirmando que a demanda será maior nas classes mais altas em curto prazo, mas que a retomada, da demanda provavelmente será maior. Todo o

texto falou de fatores de demanda, mas a “hora da virada” vai variar de acordo com diferentes locais e tipologias da oferta imobiliária.

Pode-se imaginar que a recuperação do valor dos imóveis ocorrerá, em prazo menor, nos locais de baixa oferta e com tipologia voltada para as classes mais altas.

Sendo os locais de alta oferta com tipologias voltadas para classes mais baixas aqueles em que a valorização demorará mais a ocorrer, em linha com a recuperação real da economia.

Os dados de oferta podem ser verificados através de anúncios de imobiliárias e pesquisas como o Censo Imobiliário do Sinduscon-ES. Na crise ou fora dela, uma análise apurada desses dados pode fazer toda a diferença para a realização de um bom ou um mau investimento imobiliário.

Eduardo Schwartz Borges é diretor do Sinduscon-ES e da Reserva Negócios Imobiliários

**EM ALTA****CURSOS DE CULINÁRIA**

A oferta de 50 cursos técnicos e de graduação para ganhar dinheiro com culinária ou mesmo impressionar parentes e amigos preparando delícias na cozinha.

Ser capacitado na área tem rendido salário na faixa de R\$ 4 mil para chefs de cozinha, fora a oportunidade de se tornar um empreendedor e abrir o próprio negócio. Em tempos de crise, quem tem talento e se especializa no ramo tem encontrado boas oportunidades para faturar.

**EM BAIXA****ERRO MÉDICO**

O registro de 1.268 processos na Justiça Estadual por erro médico, sendo dois terços dos casos em cirurgias plásticas, partos e traumas de acidentes, segundo dados da Sociedade Brasileira de Direito Médico e Bioética (Anadem).

A maioria das ações na área de medicina estética é por insatisfação com os resultados obtidos ou por reações do corpo ao procedimento. Em 62% dos casos de medicina estética há condenação.

TRIBUNA

NASSAU - EDITORA, RÁDIO E TELEVISÃO LTDA - GRUPO INDUSTRIAL CJS

SEDE PRÓPRIA: Rua Joaquim Plácido da Silva, 225 - Ilha de Santa Maria - CEP 29.051-070, Vitória-ES

Fone: (27) 3331-9000 / Fax (Redação): (27) 3223-7340; FILIAL/RECIFE-PE: Fone: (81) 3493-8555 / Fax: (81) 3493-8511

DIRETOR DE JORNALISMO

João Luiz Caser

DIRETOR COMERCIAL
Ricardo Uchôa Matos

GERENTE COMERCIAL
Patrícia Martins da Silva

COMERCIAL/JORNAL
FONE: (27) 3331-9177 /
3331-9180 /
3331-9089

FAX: (27) 3331-9190
E-MAIL:
anunciojornal@redetribuna.com.br

MÍDIA NACIONAL
FONE: (27) 3331-9032
E-MAIL:
midianacional@redetribuna.com.br

DIRETOR ADMINISTRATIVO
FINANCEIRO
Isaias Fraga

DIRETOR TÉCNICO
INDUSTRIAL
Júlio Vantil

DIRETOR DE MARKETING
Geraldo Schuller

EDITOR EXECUTIVO
Luciano Rangel

SERVIÇOS NOTICIOSOS
Agência Estado; Agência Globo;
Agência Folha; Reuters; Associated Press.

ENDEREÇO ELETRÔNICO:
www.redetribuna.com.br

CENTRAL DE ATENDIMENTO:
CLASSIFÁCIL E ASSINATURA
FONE: (27) 3323-6333
E-MAIL: classifacil@redetribuna.com.br
centraldoassinante@redetribuna.com.br

ASSINATURAS
FONE: (27) 3323-6333

IMPRESSA ANUAL:
R\$ 612,00 ou 12 x de R\$ 51,00 (cartão de crédito)

IMPRESSA ANUAL + DIGITAL ANUAL:
R\$ 648,00 ou 12 x de R\$ 54,00 (cartão de crédito)

DIGITAL:
R\$ 9,90 mensal

REPRESENTANTE
COMERCIAL

BRASÍLIA/DF
Versus Representação
FONE: (61) 3321-9100 / 9414-0990
E-MAIL: simone.versus@terra.com.br
marcelo.versus@terra.com.br

SÃO PAULO/SP
Success Publicidade Ltda
FONE: (11) 5097-6614 / 9297-1173
E-MAIL: comercial@smidia.com

EXEMPLAR EM SÃO PAULO:
Segunda a sábado - R\$ 2,00
Domingo - R\$ 3,00

ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALISTAS SINDJORES

Instituto Verificador de Comunicação IVC

FALE COM A
REDAÇÃO

GERAL 3331-9000

WHATSAPP
(27) 99998-9428

DIRETOR
caser@redetribuna.com.br

EDITOR-EXECUTIVO
rangel@redetribuna.com.br

CHEFIA DE REPORTAGEM
3331-9015/3331-9045
pauta@redetribuna.com.br

AT2
3331-9029
at2@redetribuna.com.br

OPINIÃO
3331-9122
opiniao@redetribuna.com.br

CIDADES/RELIGIÃO
3331-9057/3331-9153
cidades@redetribuna.com.br

POLÍTICA
3331-9027
politica@redetribuna.com.br

POLÍCIA
3331-9035/3331-9013/
3331-9034
policia@redetribuna.com.br

ESPORTES
3331-9031
esportes@redetribuna.com.br

ECONOMIA/CONCURSOS
3331-9030
economia@redetribuna.com.br

REGIONAL
3331-9162/3331-9121
regional@redetribuna.com.br

PLANTÃO DA NOTÍCIA

PAUTA | 3331-9015/3331-9045

CACHOEIRO | (28) 99881-3925

LINHARES | 99966-6140

GUARAPARI | 99877-2701

COLATINA | 99964-2160

DOMINGOS MARTINS | 99986-4130

QUAL A BRONCA? | 3331-9161