

EMPREENDEDORISMO NO MERCADO IMOBILIÁRIO HABITACIONAL ENTREPRENEURSHIP IN HOUSING ESTATE

CORDEIRO FILHO, Antonio. Empreendedorismo no mercado imobiliário habitacional. São Paulo: Atlas, 2008. 148p.

Genival Evangelista de Souza

Mestrando em Administração, pela Universidade Municipal de São Caetano do Sul – USCS.

A obra de Antonio Cordeiro Filho apresenta experiências empresariais vividas, além de situações peculiares existentes no mercado imobiliário habitacional. Os cases selecionados, decorrentes de intensa atividade pessoal e profissional de muitos anos nesse ramo, são descritos com suas possíveis soluções e críticas. Antonio Cordeiro Filho expôs estas informações para profissionais mais experientes, como também para jovens empreendedores do mercado imobiliário, que podem se espelhar em sua vivência. Sua obra descreve, por exemplo, de forma simples, o que aconteceu com os créditos de qualidade ruim, conhecidos recentemente no mercado imobiliário norte-americano e que tiveram repercussão mundial, os chamados *subprime*.

O autor apresentou, também, características específicas do mercado imobiliário brasileiro, por exemplo, evidenciando como alguns bairros de São Paulo (como Campo Belo, Moema, Brooklin, Chácara Santo Antônio, Lapa e Tatuapé) e do Rio de Janeiro (como Barra da Tijuca, São Cristóvão e Quinta da Boa Vista, além de cidades como Nova Iguaçu, na Baixada Fluminense) tornaram-se amontoados de entulhos de quarteirões inteiros demolidos, onde “espigões”, em pouco tempo, começaram a fazer parte da paisagem.

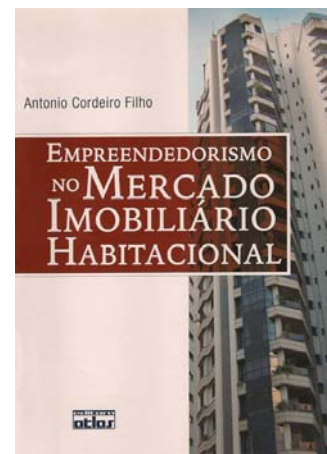
A obra em referência demonstra que, década após década, o mercado imobiliário tomou vários rumos; não obstante, muitos problemas continuam os mesmos, o que muda é a ferramenta, é a tecnologia. Por isso, Antonio Cordeiro Filho fez uma retrospectiva, por meio de comentários sobre o desenvolvimento desse mercado. As descrições e as análises efetuadas, inicialmente, foram realizadas sob a ótica do incorporador, revelando como evitar riscos, tomar decisões e cuidados para não causar danos financeiros. A forma como o autor descreveu a atividade de incorporação, caracterizando-a como frenética e altamente competitiva,

ratifica que não é fácil ser incorporador em grandes cidades.

O livro em questão tem foco bem definido e, ao mesmo tempo, demonstra formas de atender às necessidades dos futuros usuários de imóveis. O autor descreveu que o consumidor de imóveis quer projetos modernos, inteligentes, que satisfaçam a seus desejos. Tais projetos devem considerar o desenvolvimento de tecnologias e, conforme o caso, precisam sempre prever modernidades. Além disso, a obra retrata como espaços convenientes para as necessidades da dona de casa, espaços para os jovens e as crianças, dormitórios com suíte, áreas de lazer, academias de ginásticas, fiações embutidas para salas de Internet rápida, acessibilidade, preocupação com o meio ambiente, escritórios, pontos para computadores, fax e outras inovações são fundamentais.

O presente trabalho de Antonio Cordeiro Filho explicita também como o empreendedor do mercado imobiliário deve ficar atento aos desejos do consumidor, incluindo um preço que seja compatível com o local, que tenha condições de integrar uma tabela de vendas exequível comercialmente. De forma prática e com dicas muito importantes, Cordeiro Filho mostrou como o valor do *status* pode variar conforme a percepção e o poder de compra do consumidor, e de que maneira isto pode influenciar a escolha do terreno para a construção de um empreendimento imobiliário.

Na obra em tela, é possível identificar as correlações do mercado imobiliário com a estabilidade da moeda, a evolução da economia nacional e o desenvolvimento da atividade bancária: “Quando os bancos começam a se interessar pelo mercado imobili-



liário, é porque algo de bom está para acontecer. Os bancos raramente dão furos n'água, principalmente as grandes instituições”.

Cordeiro Filho descreveu também aspectos relativos ao cenário do mercado imobiliário, o antigo BNH (Banco Nacional de Habitação), a criação das companhias hipotecárias e securitizadoras, a importância de utilização dos recursos financeiros do Sistema Financeiro da Habitação, consórcios imobiliários, fundos de investimentos imobiliários, da Caixa Econômica Federal, do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), decretos-lei relacionados ao mercado imobiliário, o aumento de inflação, o problema social a ser criado pela inadimplência deste tipo de negócio, a liquidez dos financiamentos habitacionais, hipotecas, taxas de juros e prazos de financiamento, o momento do *boom* imobiliário, órgãos reguladores e os diversos agentes financeiros.

No presente estudo, ainda há esclarecimentos sobre como são realizadas as análises de risco dos empreendimentos imobiliários, do ponto de vista da empresa de intermediação, a atuação dos sindicatos dos condomínios e do mercado imobiliário (Secovi), como estratégias de *marketing* são desenvolvidas, tipos de reclamações mais comuns dos usuários em órgãos de proteção ao consumidor (vinculados à Superintendência de Proteção e Defesa do Consumidor - Procon).

A leitura da obra em destaque conduz o leitor a reflexões diversas, tanto para o incorporador como para o comprador de imóveis: quem é o mercado imobiliário e qual a expectativa de venda conforme o tipo de negócio, sejam lojas, sejam escritórios, armazéns, galpões, *flats*, *livings*, *rooms*, *studios*, condomínios fechados ou coberturas, dentre outros. O autor também chamou a atenção para a necessidade de utilização de aquecimento solar com o propósito de economizar energia nos edifícios e prover imóveis de água pré-aquecida, o que já provoca reuniões nas construtoras e incorporadoras. A descrição de aspectos ambientais também foi outra questão levada em conta: as palavras da moda são desenvolvimento sustentável, aquecimento global, efeito estufa, camada de ozônio, gás carbônico, e,

para algumas gerações, são elementos capazes de mudar os hábitos para adquirir imóveis.

Mecanismos de reúso de água, novos produtos para economizar energia, torneiras e descargas automáticas para economia de água, pouca utilização de madeira e plásticos que se degradam em muito menos tempo que os atuais devem ser preocupação do empresário da construção do futuro. Para Cordeiro Filho, nos próximos cinco anos, o mercado brasileiro imobiliário deverá estar estruturado de forma semelhante ao mercado norte-americano, ou seja, haverá as companhias securitizadoras a todo vapor e geradoras de outros negócios. As companhias hipotecárias interagirão com bancos, fundos, investidores e empresas de securitização, o que proporcionará um ambiente propício ao desenvolvimento de outros derivativos no mercado de capitais.

As mais de 140 páginas do livro estão organizadas em 12 capítulos, nos quais o autor abordou diferentes aspectos: a vocação do profissional do mercado imobiliário; a importância do planejamento habitacional; o mercado e o incorporador; o projeto; a intermediação; o que vender e o que comprar; o consórcio de imóveis; e o futuro do mercado imobiliário, dentre outros.

Trata-se de um livro que apresenta aspectos jurídicos e sociais, demonstra a evolução política e comercial do mercado imobiliário habitacional além de estabelecer uma comparação do mercado dos EUA com o mercado brasileiro, tanto no passado como no presente. Também apresenta informações preciosas a respeito do modo como incorporadores, empresários e empreendedores do mercado imobiliário devem livrar-se da dívida junto aos bancos o mais rápido possível e desenvolver projetos com mais eficiência e eficácia. Até leitores que não tenham tanto envolvimento com o empreendedorismo no mercado imobiliário habitacional vão gostar da leitura, pela forma como a obra foi estruturada, lembrando que, em alguns capítulos, há uma clara intenção de despertar a reflexão do ponto de vista do consumidor de imóveis, nos momentos de decisão ou envolvimento de compra de um imóvel.