

OPINIÃO - PONTO DE VISTA | PONTO DE VISTA

A crise imobiliária tem um lado bom

*Daniel Rosenthal 04/11/2015 00:22







A maioria das notícias e das perspectivas atuais são negativas e desanimadoras, mas com base em quê? O Brasil sempre foi um país de crises e, deixando o setor imobiliário de lado, tema deste artigo, vivenciamos crises permanentes em nossas vidas, sejam elas em casa, no trabalho, com o marido, com a esposa e até mesmo com o nosso time de futebol. Então, por que o espanto e o desânimo? As crises são cíclicas e ninguém - e nenhuma nação - está isento delas.

Adicionado ao momento da crise atual, houve uma mudança no modelo de negócios numa velocidade que poucos acompanharam, por isso temos uma situação estranha e desafiadora, mas que traz a necessidade de inovar e de ajustar o que for preciso para sobrevivermos e prosperarmos.

Falando especificamente do segmento imobiliário, o Brasil será por muitos anos ainda um país com forte carência de moradias e obras de infraestrutura, o que mostra que não iremos parar, mas que devemos nos atentar para os novos formatos de negócios e oportunidades.

No final de agosto de 2015, de acordo com dados da BM&FBovespa, o valor de mercado dos 127 fundos imobiliários listados era de R\$ 24,4 bilhões, ao passo que o patrimônio líquido somava R\$ 37 bilhões. Esta diferença de R\$ 13 bilhões tem atraído investidores estrangeiros internacionais em busca de uma futura valorização. Nos Estados Unidos, os investidores institucionais são os principais interessados neste produto.

De acordo com a Abac (Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio), a compra do imóvel por meio de consórcio passou ser a saída para evitar as taxas de juros altas e a restrição do crédito imobiliário. Houve um crescimento de novas cotas de 50,3% entre janeiro e julho deste ano em comparação com o mesmo período de 2014 e foram usados R\$ 57 milhões do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) por quase 2 mil trabalhadores nos sete primeiros meses deste ano.

Enfim, sempre há oportunidades, com ou sem crise. Porém, os profissionais que atuam neste setor devem se atentar, pois ele é muito sensível a questões econômicas e o processo de mudança atual é mais dinâmico e carece de rápida adaptação.

Não há mais espaço para os "dores" – amadores e lamentadores - mas sim para aqueles que enxergam oportunidades e geram novos negócios, ou seja, aqueles que permanecem com o brilho nos olhos em acreditar e continuar vendendo, fazendo com que seus clientes tenham o mesmo brilho e sentimento de acreditar e permanecer comprando.

*Daniel Rosenthal é corretor de imóveis, administrador de empresas, diretor da Casabranca Negócios Imobiliários e da Taurus Marketing e representante da Lennar International no Brasil.

Comunicar erros | Sugestão de pauta **COMENTÁRIOS** OK

*Os comentários realizados no site do JL podem ser publicados no jornal impresso.