

# Opinião

## O lado bom da crise imobiliária

A maioria das notícias e perspectivas são negativas e desanimadoras, mas com base em quê? O Brasil sempre foi um país de crises e, deixando o setor imobiliário de lado, vivenciamos crises permanentes em nossas vidas, sejam elas em casa, no trabalho, com marido, esposa e até mesmo nosso time de futebol. Então, porque o espanto e desânimo? As crises são cíclicas e ninguém - e nenhuma nação - estão isentos 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 ajustar o que for preciso para sobrevivermos e prosperarmos.

Falando especificamente do segmento imobiliário, o Brasil será por muitos anos um país com forte carência de moradias e obras de infraestrutura, o que mostra que não iremos parar, apenas 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**, 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 por quase dois 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.

**Daniel Rosenthal**  
**é corretor de imóveis**