

MERCADO IMOBILIÁRIO - A. MACHADO

# Algumas imobiliárias podem encerrar

António Machado acredita que, com fiscalizações do IMOPPI, metade das imobiliárias açorianas vão ter que encerrar. Há situações de falta de pagamento de IVA.

SARA ALMEIDA SANTOS  
JOÃO PAZ

O empresário Manuel António Machado defende ontem a criação de uma Entidade Reguladora do Mercado Imobiliário em São Miguel que "ponha na ordem" a compra e venda de imóveis e onde os clientes possam reclamar quando se sentem lesados pelas empresas imobiliárias.

O sector imobiliário micaelense e regional "está fragilizado pela ferocidade da concorrência que leva a que tudo se prometa e quase nada se cumpre. A pouca formação de uns, leva ao descrédito de todos", afirma o empresário.

Num curto espaço de tempo, o número de imobiliárias passou na Região de 10 para 37 e, de harmonia com António Machado, vão ser, no mínimo 100, nos próximos três anos. Os actuais angariadores das imobiliárias são bancários reformados e antigos vendedores de carros com pouca formação para a venda de imóveis. A legislação permite que façam um curso de formação e, ao fim de três anos, já podem criar a sua empresa imobiliária e ganhar, à percentagem, na venda de casas e apartamentos. Por essa via, o número de imobiliárias tende a crescer exponencialmente.

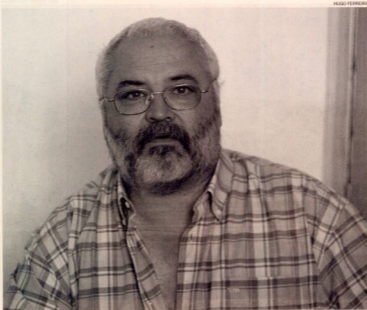
## "CRESCENTE DESCRÉDITO"

Manuel António Machado é Delegado, nos Açores, da Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal. O empresário não esconde a sua preocupação com o "crescente descrédito" do sector imobiliário em São Miguel.

"A lei obriga as imobiliárias a legalizarem-se e há as que estão a trabalhar com contratos sem validade nenhuma", denuncia.

Ora, como refere, nos casos das imobiliárias que não estão legalizadas e/ou não estejam a trabalhar com os contratos previstos na lei, os clientes "não são obrigados a pagar" a comissão na compra e venda do imóvel. Há contratos com cláusulas abusivas e de nulidade.

Uma das formas mais evidentes de enganar os proprietários de imóveis é convencer-lhes que podem fazer um grande negócio. Aparecem casas no mercado a 40 mil contos que são vendidas por cerca de 30 mil ou, então, ficam eternamente à



Manuel António Machado quer "moralizar" do mercado imobiliário em São Miguel.

APARTAMENTOS DÃO MAIS LUCRO

## Conter altura dos edifícios

Um T2 construído pelo Instituto Nacional de Habitação (INH) custa em média, em São Miguel, 70 mil euros. Se não for construído pelo INH pode custar entre 130 a 150 mil euros. Um T3 pode ir de 165 a 200 mil euros.

No concelho da Ribeira Grande já houve uma grande diferença de preços, muito inferiores aos praticados em Ponta Delgada. Actualmente, ainda se compra

um espaço habitável nos arredores da cidade do Norte da ilha a menos cerca de 25%. Na Ribeira Grande estão as indústrias de construção civil, nomeadamente as fábricas de fazer blocos. Estas empresas sentem necessidade de construir, e as suas casas e apartamentos são colocadas no mercado a preços mais baixos, o que representa uma mais-valia para os clientes e concentra mais popu-

lação no Norte da ilha. A tendência é para um crescimento do número de apartamentos em redor da cidade da Ribeira Grande. Mas a câmara não pode permitir prédios com 15 andares como pretendem alguns promotores imobiliários à procura de mais e mais lucro. Quanto mais alto for o prédio, mais apartamentos e mais lucros...

vida. "Um dia destes - afirma, a propósito, Machado - já ninguém acredita no sector imobiliário".

O empresário incentiva, por outro lado, a delegação do IMOPPI, em Ponta Delgada, a fiscalizar a actividade das imobiliárias em São Miguel e nos Açores. Machado acredita que, com estas fiscalizações, metade das imobiliárias açorianas vão ter que encerrar. Há situações de falta de pagamento de IVA. Não declaram lucros das vendas que fa-

zem. Com a reposição da legalidade no sector imobiliário, ganhando, decerto, as que ficam mas, sobretudo, os clientes.

Se é verdade que, no mercado imobiliário, existem clientes que podem adquirir boas casas, ao mesmo tempo que têm bons carros e fazem viagens de sonhos; a maioria esmagadora tem a vida contada ao centavo.

Desde logo, a aquisição de casas e apartamentos é regulada pelas entidades bancárias. E, como confessa Manuel António

Machado, a crise "está a entrar" no mercado imobiliário. Hoje "já não é tão fácil" contraer um empréstimo para comprar casa. Os bancos, refere, "já não dão dinheiro a qualquer pessoa". Antes de tomarem uma decisão, são rigorosos na análise do perfil do cliente, tendo em conta não só o seu rendimento líquido (antes era o ordenado bruto) como também a saúde financeira da empresa onde trabalha.

As entidades bancárias, esclarece, estão a conceder empré-

stimos apenas a 60% do valor da avaliação que fazem do imóvel, o que obriga o cliente a ter uma parte do capital e, consequentemente, inviabiliza muitos empréstimos.

"Sentem-se que há uma maior carência e um maior incumprimento no pagamento das prestações dos empréstimos à compra de casa. E o objetivo dos bancos, mais do que conceder novos empréstimos, é, agora, recuperar dinheiro", elucida o empresário.

Apesar destas dificuldades, diz Manuel António Machado, há imobiliárias novas "a prometer sonhos que se transformam em pesadelos. E ver as casas que os bancos estão a reaver", completa.

Não está alheia a esta realidade o facto de a sociedade açoriana "valorizar demais o lazer" e "ter pouco espírito de sacrifício". Criou-se a mentalidade de "ter tudo muito depressa" sem perceber que, também, se perde tudo rapidamente", conclui.

As empresas imobiliárias, além de "gerirem o dinheiro dos clientes", diz, "têm de ser honestas quando gerem as emoções" dos clientes. E o que se nota, por exemplo, é que os pais "ajudam cada vez menos os filhos. Isto também porque há, por aí, muitas situações gritantes em que os jovens se vão embora e deixam as dívidas aos pais".

Esta circunstância tem levado a uma retração na concessão de crédito aos jovens quando este deveria ser um "investimento prioritário" das entidades bancárias.

A empresa "A. Machado - Sociedade de Mediação Imobiliária" tem, actualmente, à venda cerca de 225 imóveis, 80% dos quais são habitações em segunda mão localizadas na cidade de Ponta Delgada, Feteiras, Capelas e Vila Franca do Campo.

António Machado admite que, face aos resquícios da recessão económica nacional que se começa a sentir nos Açores, mas também devido ao "boom" das imobiliárias, está a vender menos imóveis do que em 2004.

"Prefiro vender menos mas bem, do que vender muito e ficar mal com os clientes", justifica.

Apesar de tudo, é também de opinião que "se fala mais da crise do que se vive a crise" nos Açores. Realça, por outro lado, que o grande crescimento da oferta de apartamentos no mercado tem feito com que se venda hoje espaços habitáveis ao mesmo preço do que há dois anos.

Machado "demonstra a quem quiser" que é mais barato hoje construir uma boa habitação em São Miguel por 35 a 40 mil contos do que adquirir um apartamento a um promotor. É a verdade - é que o apartamento, construído em altura, tem preços de construção mais baixos. Quanto mais alto for o empreendimento mais lucro tem o promotor imobiliário, refere o empresário.

O ano de 2005 é "inesquecível" para Manuel António Machado dado o volume de negócios que conseguiu realizar com a venda de lotes, nomeadamente, no aldeamento da Quinta do Rosário, das Capelas. "Vendi muito. Este foi o melhor ano da minha vida".