

FOLHA DE S. PAULO

★ ★ ★ UM JORNAL A SERVIÇO DO BRASIL

95
ANOS

REVENDA DÁ MAIS RETORNO QUE ALUGUEL

Vale a pena investir em imóvel pensando em passá-lo para a frente; o preço do metro quadrado de venda subiu em 12 meses

COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

É melhor investir em um imóvel pensando em revender do que em alugar. Em São Paulo, enquanto o preço do metro quadrado para empreendimentos novos subiu 4,5% nos últimos 12 meses, o aluguel não acompanhou o ritmo e desvalorizou 3%, segundo os dados mais recentes do Secovi-SP (sindicato do setor imobiliário).

"A renda do aluguel, comparada a de outros investimentos, tem um retorno menor do que a poupança", diz Elisson de Andrade, doutor em economia e palestrante de educação financeira.

Apesar disso, o mercado imobiliário tem uma variável que pode fazer a aposta valer a pena: a valorização da região. "A poupança não vai sair além do previsto", complementa Andrade.

Segundo ele, unir os dois tipos de estratégia (aluguel e revenda) é a melhor opção. "A pessoa pode comprar um imóvel com o objetivo final de vender, porque acha que o mercado vai valorizar, e, enquanto espera isso acontecer, colocar um inquilino no apartamento", aconselha.

Assim, dá para se livrar de gastos com taxas de condomínio, IPTU, luz e água. Além disso, o valor do aluguel pode ser abatido da parcela de financiamento do imóvel.

O QUE COMPRAR

Antes de apostar em um apartamento na planta é preciso estudar as variáveis que interferem na valorização ou na desvalorização da unidade. Tamanho, localização, preço e mudanças no entorno são as principais.

"Como regra geral o investidor deve preferir empreendimentos bem localizados, mas que não sejam extremamente caros, para terem mais liquidez na hora de vender", diz Celso Amaral, da Amaral d'Ávila Engenharia de Avaliações e diretor da consultoria imobiliária Geomovel.

Tradicionalmente, imóveis de dois quartos representam a maior demanda na capital paulista e, por isso, revendem mais facilmente. Uma planta funcional, com áreas bem aproveitadas, também ajuda a valorizar a unidade.

Outra regra importante é que compradores sempre preferem empreendimentos próximos de shoppings, áreas

comerciais e transporte público —principalmente no caso de apartamentos de um dormitório, com poucas vagas de garagem.

ONDE COMPRAR

Existem regiões e nichos de mercado mais interessantes do que outros. Áreas consolidadas, como a zona sul da capital, e em crescimento, como a zona leste, costumam reunir boas oportunidades.

Para o engenheiro civil João da Rocha Lima Junior, do Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da USP, enxergar os movimentos de potencial valorização na cidade pode ajudar o investidor a ganhar mais —ou pelo menos manter o valor do seu imóvel em tempos de recessão.

"São Paulo, aos poucos, vai descobrindo novas zonas porque precisa abrigar todo o seu crescimento. Se você conseguir enxergar essas ondas de crescimento, pode fazer especulações", afirma.

Uma das pistas, segundo o arquiteto e urbanista Eduardo Nardelli, é a construção de equipamentos públicos como novas linhas do Metrô e da CPTM. "Só o anúncio de uma nova estação já é um fator de valorização", afirma.

Uma das áreas que devem passar por uma valorização nos próximos anos, de acordo com Lima Junior, é a região entre a Francisco Matarazzo e a marginal Tietê, conhecida como Várzea da Barra Funda, na zona oeste.

"Ali você tem uma região enorme, com muitos terrenos e galpões que seguramente terão um grau de ocupação residencial importante no futuro", afirma. **ANAIS FERNANDES E AMANDA MASSUELA**

4,5%

é quanto foi a valorização do preço do metro quadrado de imóveis novos em São Paulo nos últimos 12 meses, segundo dados do Secovi-SP; o preço da locação sofreu desvalorização de 3%

You, Now
Aclimação,
com unidades
de até 42 m²



Valor de apartamento na zona sul dobra em cinco anos

COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

Depois de ser assaltada quatro vezes no período de dois anos, a médica Sonia Aparecida Alves, 54, decidiu deixar o Jardim Prudência, na zona sul de São Paulo.

Em 2009, ela comprou um imóvel na planta em um dos prédios que começavam a ser erguidos na Vila Mascote, também na zona sul. Dois anos depois, se mudou. "O apartamento foi entregue no prazo e, durante a construção, pudemos fazer modificações no projeto", conta.

Após a mudança, vieram os problemas. O principal deles era o trânsito que tinha que enfrentar para chegar ao trabalho, na zona oeste. Em 2014, ela deixou o apartamento "em que pretendia vi-

ver pelo resto da vida". Apesar do imprevisto, Alves conseguiu vender o imóvel pelo dobro do que havia pago. Isso porque, com o tempo, o bairro viveu um "boom". "Foram erguidos empreendimentos semelhantes, restaurantes, comércio. A região valorizou", diz.

Depois do sucesso, ela repetiu a experiência de investir em imóveis na planta. Em sociedade com o irmão, comprou um estúdio no Brooklin em 2013, receberam as chaves no ano passado e, há três meses, alugam o local.

O aluguel também foi a alternativa encontrada pelo economista Anderson Soares, 41, quando ele se viu obrigado a mudar de casa. O apartamento de 64 m² que ele comprara na planta

com a mulher em 2004 ficou pequeno depois do nascimento dos filhos, há dois anos. A família, então, deixou o Parque São Domingos e foi para a casa dos pais de Soares, em Penas (ambos na zona norte).

"Hoje, atuo como freelancer e o valor do aluguel complementa nossa renda", diz ele, que, antes de se mudar, ainda pagando aluguel, enfrentou um atraso de seis meses na entrega do imóvel.

DEVOLUÇÃO

A analista comercial Eliane Duarte, 35, passou por outro problema. Em 2012, ela deu entrada com o marido em um apartamento na planta na Vila dos Remédios (zona norte). Na época, negociou o imóvel por R\$ 346 mil.

Três anos depois, recebeu um anúncio da construtora Even de um imóvel no mesmo prédio por R\$ 289 mil.

Duarte entrou com um pedido de devolução do imóvel em novembro. "Era mais vantajoso permanecer no aluguel", diz.

Ações de devolução de imóveis comprados na planta têm crescido em escritórios de direito imobiliário. Em um deles, o Tapai Advogados, o número de processos desse tipo saltou de 73, em 2013, para 542 em 2015.

Procurada pela **Folha**, a construtora Even disse que, "em função das mudanças mercadológicas dos últimos anos, tem realizado ações pontuais de desconto para algumas unidades". **(AMANDA MASSUELA E KELLY MANTOVANI)**