



Há cada vez mais pessoas acorrentadas a uma casa para a qual não conseguem encontrar comprador. O ecoar diário da palavra crise e o fim do crédito à habitação instantâneo aconselham prudência e quem tem apartamento à venda desespera. **TEXTÓ DE TERESA GENS E FOTOGRAFIAS DE JORGE SIMÃO**

Cerca de seis mil casas a preços de saldo promete a Remax em *muppies* espalhados de norte a sul do país. O T3 do casal Inês Monteiro e Gonçalo Gomes, em Cabeço de Mouro, na linha de Cascais, integra esta imensa lista. A urgência em vender e o cansaço, natural, de quem há três anos anda com imobiliárias às voltas levaram-nos a tomar a difícil decisão de vender a casa abaixo do preço que há seis anos, quando casaram, pagaram pelo que viria a ser o seu lar. Um apartamento cheio de luz, duas boxes lado a lado, cozinha equipada, em Outeiro de Polima, pelo qual se dispuseram a pagar 160 mil euros. Queriam-no em Paço de Arcos mas os preços proibitivos apartaram-nos da zona onde cresceram e fizeram amizades. Fatal, a ditadura dos números afastou-os da escolha emocional, levando-os a Cabeço de Mouro, onde encontraram uma casa "ótima, apesar de uma localização não fantástica para o nosso dia-a-dia", conta Inês. Mas, por vezes, às do coração aliam-se as razões da própria razão, e Paço de Arcos, que nunca lhes saiu da cabeça, tornou-se o local de trabalho da psicóloga, que, de caminho, deixa a filha, de 3 anos, numa escolinha também por lá. Vai daí e, há coisa de um ano, resolveram voltar. Arrendaram casa na condição de a comprar, mais tarde. Isto, claro, sempre

O APARTAMENTO DE ANA CINTRA NA DAMAIA ESTÁ À VENDA HÁ UM ANO. TEVE UMA ÚNICA VISITA



GONÇALO E INÊS ESTÃO
HÁ TRÊS ANOS A TENTAR
VENDER O SEU T3.
CANSADOS, DECIDIRAM
AGORA RENDER-SE AOS
SALDOS. FILIPA CUNHA
TAMBÉM ESPERA E
DESESPERA

na perspectiva de vender o T3. Em três anos a família cresceu. Mais um bebé e com ele o desejo de um quarto extra e casa desafogada. Vender passou de desejável a imperativo. Tanto que se dispuseram a baixar o preço para 148 mil euros nos actuais saldos da Remax.

Um caso frequente, diz Jorge Garcia, membro da direcção da imobiliária ERA, nada mais é do que a representação viva do novo paradigma no negócio imobiliário. Acabaram-se os tempos em que vender casa era sinónimo de obtenção de mais-valias. Ao longo dos últimos anos, com o crédito à habitação para todos, as casas hiper inflacionaram, por isso, agora, “será difícil explicar aos clientes que as casas vão ser como os automóveis, desvalorizam com a utilização”, diz. Este ano já houve, em média, uma desvalorização de 10 a 20% nas casas residenciais — bem mais forte nos locais onde há excesso de obra nova. O caso deste casal há anos ‘acorrentado’ à casa será, certamente, clonado nos próximos tempos. Não só os potenciais clientes são filtrados pela banca, actualmente em estado de alerta máximo na atribuição de crédito, apesar de as taxas da Zona Euro estarem no valor mais baixo de sempre, como os próprios construtores, descapitalizados e sem capacidade para se endividarem mais, fazem furiosos saldos para escoar o produto.

Quem garante não baixar nem um cêntimo, preferindo assumir um investimento de longo prazo, ainda que forçado, é Filipa Cunha. O apartamento, tão charmoso como o bairro, Campo de Ourique, um dos mais requisitados da cidade de Lisboa, não vai sair da vida da guionista, por menos de 160 mil euros. Como a “irrita” perder dinheiro, vendendo abaixo do valor a que comprou há sete anos, diz que vai serrar os dentes e assumir este investimento e as duas hipotecas que tem “em cima” — a segunda sobre a casa que habita agora. Foi, mais uma vez, uma família em crescimento que fez Filipa, 33 anos e grávida do terceiro filho, mudar-se para uma casa maior na mesma rua do prédio, da década de 20, onde fica o T2 que há dois longos anos tenta vender. Durante este tempo diz que, com o marido, têm conseguido dar conta do recado à custa das (antes) habituais férias de praia no Brasil, e à custa dos vestidos novos que as filhas deixaram de vestir. Filipa não encon-

Filipa Cunha prefere aguentar as duas hipotecas do que perder dinheiro

trou outra solução que não arrendar, para que a casa se vá pagando. As imobiliárias garantem que é zona onde a procura ainda mexe e a proprietária do andar no nº 37 confirma. “Durante este ano as visitas diminuíram a olhos vistos, ainda assim houve interessados, só que os pedidos de empréstimo foram, depois, recusados”, conta. Uma filtragem fina que o presidente da Remax Portugal, Manuel Alvarez, testemunha: “A dificuldade da venda prende-se com a exigência dos bancos em que o cliente tenha 20% de entrada, facto que limita o número de compradores.” Para 2009, “tudo parece indicar que a banca vai subir os *spreads* e, em geral, utilizará um rácio de financiamento com garantia de 80%”. Isto de novo será um “travão para a venda de casas”. E é por isso que arrendar está a substituir o verbo comprar. “O arrendamento foi a grande estrela do ano 2008”, conta Manuel Alvarez. Quanto ao preço das casas, que só tem conhecido um sentido nos últimos tempos — o descendente —, o especialista crê que “não há muito mais margem para descidas”.

O cozinheiro José Carlos Sengo espera que o líder da Remax em Portugal esteja coberto de razão. Não quer, nem pode, vender mais barato a ainda sua casa, caso contrário será difícil comprar a outra mais ampla que tanto ambiciona. A apenas quatro quilómetros do estádio do Dragão, em Rio Tinto, moram José, a mulher e a filha. Três para um T2 que, apesar de uns excelentes 105 m² de área, já não corresponde ao espaço onde o cozinheiro-formador gostaria de viver. “Comprei porque, na altura, era o indicado e a preços convidativos. Agora quero trocar por um maior na mesma zona se possível.” Há um ano e dois meses que a placa “Vende-se” está pendurada na janela com as cores da imobiliária. Mas, este cozinheiro não tem sido fácil de apurar. Só um visitante pôs o pé no 5º dt. do nº 73 ao longo de 2008. E sem visitas, claro está, não há ofertas. José Carlos pertence ao vasto grupo de proprietários que diz não ponderar vender por menos dinheiro do que pagou. Serão 105 mil euros



já com a comissão de 5% da imobiliária! Se não for possível, o caminho é arrendar.

Um meio de dar a volta à situação sem perder dinheiro, a que Ana Cintra pensa, também, aderir. Há uma década, a designer, de 34 anos, comprou, juntamente com a irmã, um apartamento, na Damaia. Algarvias, deixaram as condelipas da Meia Praia, em Lagos, rumo a Lisboa para continuar os seus estudos. Como precisavam de um tecto, compraram casa, muito em conta, na linha de Sintra. A vida de ambas mudou e, há um ano, o apartamento, um T2 com 75 m², foi posto à venda. Desde então, só um casal a foi visitar. Totalmente remodelada em 2003, ano em que Ana casou e passou a viver lá com o marido. Gastou 30 mil euros em obras profundas, muito além da estética. Num prédio com 38 anos, o apartamento exigia-o. Canalizações, sistema eléctrico, estores, até uma cozinha e WC novos em folha. Como o destino dá as suas voltas, o casamento não foi para toda a vida. Mudou-se, partilhando, agora, casa com o actual companheiro. Não pensa voltar à Damaia mas diz que não pode receber pelo T2 menos de 115 mil euros. Para fazer as obras contraiu uma dívida de 22 mil euros. Alugá-la deverá ser a opção enquanto a tempestade não passar. Consciente de que é “uma zona a que as pessoas torcem o nariz”, a designer garante que está, na realidade, a anos-luz do que as pessoas pensam. É sossegada, tem ali à mão todos os estabelecimentos comerciais que fazem falta. “O problema é que as casas naquela zona custam entre 80 e 100 mil euros e quem só vê o preço, sem visitar a casa, não sabe como está diferente...”

A ausência de visitas ao longo do ano passado está longe de ser um exclusivo da Damaia. “Em 2008 houve uma grande diminuição de visitas porque as pessoas passaram a adiar as decisões. Antes, uma casa bem angariada tinha um período de escoamento de seis meses, agora estamos nos 9/10 meses”, explica Jorge Garcia da ERA. Período já ultrapassado no caso de Elisabete e José Luís Gonçalves, de 38 e 44 anos, respectivamente, (com as filhas Joana de 17 e Beatriz de 13 na fotografia). Na sala, onde a família foi fotografada, abunda a luz e é, sem dúvida, um T4 espaçoso e bem acabado. Encantados com a casa, trocaram Sacavém, onde têm o seu escritório de contabilidade, por Santo António Cavaleiros, na linha Loures. O preço mais

Muitos vendedores estão a aceitar ofertas 20 e 30% abaixo do preço pedido

baixo (comparativamente a Sacavém) tornou o encantamento total. Não sabiam na altura que o retorno a Sacavém seria inevitável. É que a hora de ponta e a abertura do Túnel do Grilo tornaram muito difíceis as manhãs para esta família. Tiveram que dizer não ao trânsito diariamente infernal até ao Campo Grande — onde as filhas frequentam o colégio de Santa Dorotheia — e ao T4 no Parque Residencial do Almirante, uma construção de 2005. Casa excelente, acabamentos com qualidade e bom-gosto, uma box de 60 m² para os carros de ambos, suíte virada para o jardim e noites de Verão passadas no sofá exterior da varanda a contemplar as estrelas, foram argumentos insuficientes. Como a educação de Joana e Beatriz é mais importante do que tudo o resto, a decisão foi voltar a Sacavém onde vivem numa casa emprestada, mas planeiam comprar casa própria. O impasse na venda está-lhes a atrasar os planos.

Fáceis de traçar são os planos das imobiliárias para 2009: trabalhar o dobro para tentar manter os resultados do ano anterior. Fecha-se o ano de 2008 com cerca de 40 a 50 mil transacções a menos. Neste ciclo, à diminuição da procura e à desvalorização fogem os chamados produtos premium. Enquanto que, em média, no país, as casas desvalorizaram 10 a 20%, na Quinta da Marinha caíram no máximo 1%. Ainda assim, o aperto, por vezes, bate à porta mesmo das casas cinco estrelas. Imagine-se um T6, de luxo total, em plena cidade de Lisboa, com tudo o que se possa imaginar de confortos e pormenores. Por ele, o proprietário havia pago há um ano um milhão e 200 mil euros. Decidiu vender e era peremptório junto da imobiliária: não desceria o preço. Se não vendesse, dizia, ficaria para a filha. Vendeu-o, há poucas semanas, por 750 mil euros. O que tem visto nos últimos meses diz a Jorge Garcia que apresentar ofertas de compra 20, 30 ou 40% abaixo do valor pedido — o que antes era totalmente descabido — passou, agora, a fazer sentido. Há várias zonas de Lisboa, nomeadamente a Expo, em que ofertas com essas percentagens de redução estão a ser aceites. “Hoje nenhuma oferta é disparatada”. São os sinais da crise. ■

HÁ MAIS DE UM ANO QUE JOSÉ SENGO ESPERA POR UM COMPRADOR PARA O SEU T2 NO PORTO. A FAMÍLIA GONÇALVES VIVE NUMA CASA EMPRESTADA ENQUANTO NÃO VENDE O T4 DE LOURES