

Por Antonio Penteado Mendonça



O setor mais acelerado da indústria brasileira é a construção civil, especialmente os edifícios residenciais. É olhar em volta de algumas das principais avenidas de São Paulo para ver as obras em andamento ou prontas para começarem.

Os lançamentos se sucedem em velocidade parecida com a de antes da crise. Guindastes e mais guindastes se elevam sobre a cidade, marcando onde as obras terão lugar ou fazendo contraponto para construções já em andamento. São apartamentos de todos os tamanhos e tipos, dos mais caros aos não tão caros, porque não existem lançamentos baratos.

Se o setor já vinha em ritmo acelerado desde o começo do ano passado, com a queda dos juros para patamares de quatro por cento ao ano, a rentabilidade do dinheiro aplicado em fundos e títulos públicos caiu para algo próximo de um por cento, ou seja, algo completamente inimaginável dois anos atrás.

Neste cenário, as alternativas mais interessantes passam a comportar certo risco, como as aplicações em bolsa de valores ou diretamente em empresas e startups, onde a dose de risco pode ser bem mais alta e a remuneração incerta.

É aí que o setor imobiliário entra em cena, oferecendo remuneração melhor do que a de títulos públicos e fundos, garantindo a propriedade de um bem que tende a se valorizar e com risco muito menor do que aplicar em bolsa ou financiar startup.

O setor de seguros agradece o aquecimento do mercado imobiliário. Com ele vem a necessidade da contratação de uma série de apólices, cada uma destinada a um fim, inclusive dentro de um mesmo empreendimento.

Os seguros passam a desempenhar papel fundamental para o avanço do negócio ainda antes da compra do terreno. É prática de mercado o vendedor do terreno exigir do incorporador ou da construtora, quando a compra não for à vista ou envolver a entrega de unidades do edifício, a apresentação de uma apólice de seguro garantia que lhe dê a tranquilidade de saber que, em algum momento futuro previsto no contrato, vai receber o acordado, ainda que o comprador não cumpra sua parte na avença.

Comprado o terreno, ainda antes do início da construção, tem seguro para erros de projeto que possam comprometer a obra.

E, com o início dos trabalhos, tem seguro para garantir a própria construção e eventuais danos que terceiros venham a sofrer em função das obras.

Mas este é só o começo. Ao iniciar as vendas, o dono do projeto quer se garantir quanto à falta de

pagamento em função do comprador da unidade falecer ou perder o emprego. A resposta é um seguro de vida pelo saldo do valor devido e uma garantia para perda temporária (normalmente entre três e seis meses) do emprego do comprador.

De outro lado, o comprador também quer ter todas as garantias. Assim, exige do vendedor um seguro que garanta as condições previstas para o imóvel que ele adquiriu.

E depois da entrega das chaves, o seguro de condomínio deve ser feito porque é obrigatório por lei. Esse seguro garante cobertura para o edifício, incluídas todas as unidades, e é obrigatório por lei.

Para quem acha que já é muito, ainda existem seguros para os imóveis usados, compreendidos entre eles as renovações dos seguros de condomínio, e seguros para todos os imóveis familiares ou empresariais e os respectivos conteúdos.

Curiosamente, a proporção de imóveis segurados no país é relativamente baixa, havendo espaço para o seu número dobrar em poucos anos.

Cabe aos corretores de seguros se encarregarem deste movimento, em primeiro lugar porque é fonte de novas receitas e, em segundo, porque eles já têm os cadastros de boa parte dos proprietários, em função de fazerem os seguros de veículos dessas pessoas.

Certa vez um especialista me disse que é mais fácil fazer negócio com quem já é cliente do que conseguir novos negócios com quem não é cliente. É hora dos corretores de seguros saírem a campo, prospectando seus mailings. Têm tudo para ganharem muito dinheiro.

Fonte: SindSegSP, em 14.02.2020