

Um novo sonho americano

- O Estado de S. Paulo

- 23 Sep 2019

- CARLOS VAZ

O chamado sonho americano, que há décadas atrai imigrantes de todas as partes do mundo e define o modo de vida da classe média americana, passa por mudanças significativas. Instituído em 1931 pelo historiador James Truslow Adams, abriga ideais como o direito à vida, liberdade, propriedade e a busca da felicidade, que remetem a valores enraizados desde 1776, na Declaração da Independência dos Estados Unidos. A grande alteração que se observa agora diz respeito ao item propriedade, que no contexto do sonho americano se refere à conquista da casa própria. Estudo recente da Universidade Harvard mostra que 35% dos americanos hoje vivem em imóveis alugados, não por opção, mas por necessidade. É crescente o número de americanos que não têm acesso a esse símbolo do sonho americano, a principal aquisição que a maioria das pessoas realiza ao longo da vida.

Entre os dados mais reveladores, mostrando que o número de americanos vivendo em imóveis alugados deve continuar aumentando, está o grau de endividamento das diferentes camadas da população. Entre os chamados millenials, ou integrantes da chamada geração Y, nascidos entre 1980 e 2000, o grande obstáculo é a enorme dívida com financiamentos para concluir os estudos, que hoje ultrapassa US\$ 1,5 trilhão e é considerada uma das principais bolhas capazes de provocar graves desequilíbrios na economia dos Estados Unidos. Entre os chamados baby boomers, nascidos entre 1946 e 1964, 45% não têm economias nem perspectiva para garantir necessidades básicas da aposentadoria.

O alto endividamento dos millennials torna a compra de um imóvel algo cada vez mais distante e incerto para jovens famílias. O problema é aprofundado pelos custos de construção e financiamento residenciais nos Estados Unidos, que crescem em ritmo acelerado – o dobro dos índices médios de aumento dos salários. Segundo a Associação Nacional dos Construtores de Imóveis Residenciais (NAHB), no final de 2018 apenas 56% das famílias americanas conseguiriam adquirir o imóvel próprio, índice que em 2012 era de 78%.

Com as finanças apertadas, os millenials estão demorando mais para deixar a casa dos pais e ainda mais para se casar e ter filhos. Historicamente, nos Estados Unidos, a chegada de filhos apressa a decisão de adquirir um imóvel. Millenials também estão dando prioridade à flexibilidade e ao crescimento profissional. Querem liberdade para buscar novos desafios e oportunidades em outra cidade ou país, o que torna o imóvel próprio uma âncora indesejada e de baixa liquidez nessa fase da vida.

Esse conjunto de realidades está causando uma espécie de êxodo de grandes cidades, onde os imóveis, para compra ou aluguel, estão fora do alcance da maioria. O último censo dos Estados Unidos, realizado em 2018, mostra que Nova York está perdendo 277 moradores por dia, ante 132 no ano anterior. Em segundo e terceiro lugares aparecem Los Angeles e Chicago, perdendo diariamente 201 e 161 moradores, respectivamente. São cidades reconhecidamente caras para comprar ou alugar um imóvel.

O censo de 2018 também mostra para onde os americanos se estão mudando: cidades em que os custos são mais acessíveis, com crescimento econômico e geração de empregos. A primeira nesse ranking é Dallas, no Texas, que está recebendo em média 212 novos moradores por dia. Não por acaso, a cidade e o Estado estão entre as economias mais fortes. O Texas, se fosse um país, estaria entre os dez maiores PIBs do mundo, com mais de US\$ 1,64 trilhão.

Esse quadro cria uma oportunidade dentro da economia real: atender milhões de famílias que, cada vez mais, terão de optar pelo imóvel alugado. A fórmula que surge com força é a reforma de conjuntos habitacionais bem localizados e construídos nas décadas de 1970 e 1980, exclusivamente para aluguel para a classe média trabalhadora. São as chamadas propriedades multifamiliares para a força de trabalho, ou workforce multifamily housing, tradicionais nos Estados Unidos. Propriedades assim não são mais construídas por causa dos custos proibitivos e da ausência de áreas urbanas amplas em boas localizações.

Com a demanda em alta, a compra e reforma de conjuntos multifamiliares existentes, em geral construções de até quatro andares com 200 a 500 unidades, virou opção atraente para investidores no ramo imobiliário nos Estados Unidos. Investir em cotas de fundos com essas propriedades, além de ampliar a oferta de imóveis mais acessíveis para aluguel, gera renda para o investidor desde o primeiro instante, que passa a contar com uma estrutura profissional de gestão. Investir nos multifamiliares é uma alternativa mais vantajosa do que a simples compra de imóveis, sujeitos à desvalorização, gerenciamento não profissional e possíveis perdas no momento da venda.

Esse quadro é o que está levando a uma revisão do velho sonho americano, que aos poucos deixa de ter a compra da casa própria entre seus focos principais para dar prioridade a ganhos na qualidade de vida. Afinal, um terço dos adultos nos Estados Unidos já está fora do que se considera padrão: dedicar, no máximo, 30% da renda familiar à habitação.

Preservar o sonho americano passa a ser menos sobre a compra da casa própria e cada vez mais sobre a tomada de decisões que garantam estabilidade financeira no longo prazo. O acesso à moradia passa a ser considerado parte da boa gestão das finanças familiares, em que o título de propriedade perde importância tanto para quem busca moradia acessível quanto para quem investe e ajuda a garantir a oferta de imóveis que atendam a essa nova realidade.

Endividada, a classe média trabalhadora nos EUA troca a casa própria pelo aluguel

EMPRESÁRIO BRASILEIRO RADICADO NOS EUA, É COFUNDADOR E CEO DA CONTI REAL ESTATE INVESTMENTS, COM SEDE EM DALLAS (TEXAS), EMPRESA ESPECIALIZADA EM INVESTIMENTOS EM CONJUNTOS HABITACIONAIS MULTIFAMILIARES, LISTADA NO ÍNDICE INC5000 DAS EMPRESAS PRIVADAS QUE MAIS CRESCEM NESSE PAÍS