

# Tradição mantém-se na Graciano Gil

Chama-se Jorge Gil e agora é o rosto de uma das mais emblemáticas empresas de Gaia. A tranquilidade que se sente na empresa é o reflexo do líder. Para este gaiense o sector da mediação imobiliária passa por uma fase difícil, nomeadamente no que diz respeito à venda de casas. Motivos: "o auxílio da banca à aquisição e a carga fiscal que há sobre o imobiliário". Ao contrário de muitos, Jorge Gil aponta soluções para minimizar a crise no sector. Soluções que passam por baixar a taxa incidente sobre o rendimento do imobiliário ou até dar certas isenções de impostos na aquisição. Mas não está muito optimista quanto às mudanças no futuro próximo...



## Há quantos anos existe a mediadora imobiliária Graciano Gil?

A empresa como mediadora imobiliária começou em nome individual, no nome do meu pai, nos anos 70. Depois, a legislação obrigou-nos a constituir a sociedade, creio que por volta do ano 2000. Agregado ao nome há mais de 30 anos de mediação. A mediação, tanto para o pai como para mim, sempre foi um complemento da outra actividade. Temos uma postura no mercado um pouco diferente da maior parte dos colegas, porque dadas as relações que temos sempre trabalhamos um bocadinho ao contrário... isto é, é o cliente que nos procura para lhe apresentar o produto ou para lhe concretizar um negócio.

## A diferença entre a Graciano Gil e congéneres é?

A maioria das empresas o que faz? Faz o levantamento do que há no mercado para vender e tenta arranjar comprador. Nós fazemos um pouco ao contrário. Somos mais procurados por um pretendente a comprador, seja empresa ou individual, que diz que quer determinado tipo de prédio nesta localização ou naquela. Nós então, dentro do que temos em carteira, vamos tentar encaixar o cliente da melhor forma possível.

## Quais são as principais dificuldades do sector?

Neste momento é a banca, o auxílio da banca à aquisição e a carga fiscal que há sobre o imobiliário. Basicamente são estas duas linhas porque as pessoas hoje têm de recorrer a financiamentos para suportar as compras e quer sejam particulares, quer sejam empresas, têm a dificuldade da banca que hoje põe muitas reservas ao financiamento.

## Isto implica uma redução brutal no seu serviço...

Sim. É mesmo drástica. Para lhe dizer... continua-se a trabalhar normalmente o mercado de arrendamento, mas o mercado da compra e venda está muito estagnado, principalmente este último ano, basicamente para a nossa empresa, teve muito pouco movimento. Podemos dizer que fizemos 90% de arrendamento e 10% de

compras e vendas.

## Ainda assim o mercado de arrendamento, na sua opinião, não deveria ser potenciado de outra forma pelo Governo?

Eu penso que será a única forma de tentarmos levantar o sector da construção. Se houvesse diversas componentes, quer fiscais quer de incentivos a quem pretenda investir no imobiliária e mesmo a quem pretende arrendar, seria uma forma de se escoar o excesso de produto que há neste momento no mercado. Basicamente, no nosso concelho e concelhos limítrofes sofrem do mesmo mal. Havendo uma política em que o Governo possa ajudar com uma redução de impostas, com algumas isenções até de certos impostos e também na ajuda aos jovens para além das linhas que já existem que me parecem muito ténues...

## Fala exclusivamente do Porta 65?

Sim. Basicamente é aquilo que temos. Acho que poderíamos alargar esse âmbito e então aí dinamizar o arrendamento.

## E potenciar também a compra posterior da habitação...

Exactamente. Pode haver pessoas que tenham capitais que não estão a gerar grandes retornos, em que esses retornos poderiam ser potenciados pelo arrendamento. Passaria o capital em depósito bancário, por exemplo, para o investimento em imobiliário. O rendimento seria mais favorável do que o rendimento que têm na banca. Pelo menos estamos a falar de curto prazo. Não estamos a falar de aplicações a oito anos, nem nada disso. Acho que aí o rendimento poderia ser muito valorizado.

## Imagine que um dia chega ao governo e pode apresentar uma ou duas medidas que podem potenciar o seu mercado. Quais seriam?

Primeiro teríamos de baixar a taxa incidente sobre o rendimento do imobiliário. Teríamos que dar certas

isenções de impostos na aquisição. Teríamos que modificar toda a legislação que se prendesse com arrendamento habitacional e não habitacional. Haver celeridade na aplicação dessas medidas. Pelo menos com estas duas grandes linhas - que seriam a parte jurídica e a parte fiscal - que conseguiríamos dinamizar a construção.

## Como se entende que ninguém com poderes como o do Governo, consiga perceber as reais necessidades do sector... destes e de todos os outros...

Talvez a falta de conhecimento das pessoas que estão a legislar não comecem por baixo. Isto é, muitas vezes vão para os cargos sem terem grande conhecimento do mercado. Ou como funciona o mercado. Se calhar baseados somente na legislação e em dados que reconheceram não tenham a percepção de quem anda todos os dias no terreno. No dia a dia lidamos com estes problemas. A associação dos mediadores tem sido parceira do Governo em muitas medidas e tem-se conseguido muitas medidas. De certo modo penso que tem havido bom senso por parte do Governo em escutar a nossa associação. Portanto, aí temos de prestar homenagem às pessoas que estão à frente da associação e à frente da construção que tem aberto algumas portas que até aqui nos estavam vedadas e que têm ajudado imenso os mediadores. Claro que a parte da mediação tem também que ter a parte da comercialização e a parte do investimento a funcionar para poder funcionar a 100% e exercer a sua finalidade: ser o fiel da balança entre quem vende e quem compra, quem vende e quem toma de arrendamento. Nós temos de ser o fiel da balança e criar garantias quer para um lado quer para o outro.

## Acredita nas melhorias do sector a curto prazo?

Dada a situação económica não. Não será nestes próximos anos que vejo que o sector da construção possa ter um arranque de grande nível, de grande impacto. A não ser que venham as tais medidas de que se falava à pouco e que possam revolucionar toda esta situação.



## GRACIANO GIL

Mediação Imobiliária, Lda.

Lic. 6318-AMI - Válida até 26/01/2011

Praceta 25 Abril, 109-1.º Dt.º  
4430-257 VILA NOVA GAIA - Portugal  
Telef.: 22 379 90 64 | Fax: 22 379 52 33  
email: gracianogil@gmail.com