

Começando quase sem tostão, êste inventivo casal realizou um milagre financeiro. Fizeram isso comprando e remodelando uma casa, depois outra...



“Aposentamo-nos” aos 30 Anos

Condensado de REDBOOK

SUSAN BEAMISH

A O NOS CASARMOS, eu e Dick achamos que, se o dinheiro não fôsse um problema, iríamos passar pelo menos cinco anos da nossa vida numa ilha quente e cheia de sol onde pudéssemos ler, escrever, pintar, nadar, andar a pé—fazer tôdas as coisas de que gostávamos—antes de sermos demasiado

velhos para apreciá-las. Mas como realizar êsse sonho? A maioria das pessoas tem de esperar até aos 60 anos para escapar à labuta cotidiana. Para duas pessoas de 25 anos, parecia tempo demais para esperar.

Descobrimos um meio e não esperamos. Levou-nos cinco anos de trabalho árduo, mas há anos, quando

ambos entramos na casa dos 30, o nosso sonho se tornou realidade.

Casamo-nos no verão seguinte à formatura de Dick na Escola de Jornalismo da Universidade de Colúmbia, em Nova York. Fomos então para São Francisco, onde êle se empregou como redator de relações públicas e eu fui trabalhar com um decorador de interiores.

A princípio nossos meios chegavam apenas para morar num apartamento acanhado e feio, com três peças. Mas dentro em breve fiquei grávida e sabíamos que íamos precisar de uma casa maior. Um apartamento melhor estava acima do que podíamos gastar. Embora as nossas economias de 1 500 dólares pudessem bastar para a entrada da compra de uma casa, parecia não haver por ali uma só habitável, e que custasse menos de 10 000 dólares.

Foi então que um dia encontramos um anúncio classificado que dizia assim: "Uma delícia para quem gosta de trabalhar em casa! Êste doce de côco precisa muito de carinhosos cuidados! 8 500 dólares! Boas condições!"

Tirando Partido do Encanto. O "doce de côco", 19 quilômetros ao norte da Ponte Golden Gate, fôra em outros tempos a casa de verão de uma família. Estava, porém, arruinada e abandonada, precisando de nôvo telhado, novos alicerces, sistema de aquecimento e uma mão de tinta por dentro e por fora. Havia ainda uma dúzia de goteiras.

O nosso primeiro impulso foi sair

correndo. Mas quanto mais rodávamos por ali, mais sentíamos a atração de um certo encanto rústico. Imaginávamos um fogo crepitante na lareira de pedra. A sala de estar com os seus lambris de madeira escura poderia ser confortável em vez de sombria. Havia dois pequenos quartos. Do lado de fora, um riozinho corria por uma garganta flanqueada de sequóias.

Compramos a casa por 7 700 dólares e tomamos posse dela no dia de Ano Bom de 1958. Não tínhamos dinheiro para contratar quem fizesse os consertos necessários, e não tínhamos a menor idéia de como poderíamos fazê-los nós mesmos. Mais tarde, graças a rigorosas economias, conseguimos reservar semanalmente um pouco para a casa, mas no resto daquele inverno tivemos de contentar-nos com o calor da lareira e com panelas e frigideiras como solução para as goteiras do teto. Entretanto, tínhamos já dinheiro bastante para comprar tintas, pincéis e rolos. Pus mãos à obra animadamente, misturando as tintas para conseguir os tons exatos. Dentro em pouco, a nossa casa começou a ter um aspecto alegre.

Um dia depois de haver deixado o meu emprêgo, resolvi tentar um trabalho elementar de carpintaria. O assombro de Dick, quando chegou a casa naquela noite e encontrou uma estante de três prateleiras encostada à parede da sala dos dois lados da lareira, foi prêmio suficiente para o meu esforço.

Lisa nasceu em junho e nós continuamos a arrumar a casa, tornando-a mais atraente. Já estávamos ali havia quase dois anos quando um amigo que trabalhava com imóveis foi jantar conosco. "Com as benfeitorias", disse-nos êle, "a alta dos preços dos imóveis e a maneira pela qual conseguiram tirar partido do encanto natural do local, poderão certamente conseguir por esta casa agora uns 14 000 dólares." Era quase o dôbro do que havíamos dado por ela!

Quando o nosso convidado saiu, Dick começou a rabiscar. Depois, com um sorriso vitorioso, mostrou-me uma fôlha de papel coberta de contas.

—Querida—disse êle—lembra-se daquela ilha de que costumávamos falar? Pois bem, daqui a cinco anos poderemos ir para lá!

Explicou então que se a nossa casa já valia 14 000 dólares, o líquido de que dispúnhamos além da hipoteca subia a quase 8 000 dólares. Descontando o dinheiro da entrada e o que havíamos gasto nas melhorias, estávamos com um lucro de 5 000 dólares. Se fizéssemos novo financiamento, aumentando o empréstimo sob hipoteca, teríamos o capital disponível de que precisávamos.

—Capital disponível para quê? —perguntei.

—Para outra casa! A minha idéia é comprarmos, melhorarmos e vendermos mais cinco ou seis casas, cada qual por um preço um pouco

mais alto para que o nosso lucro seja maior. Em cinco anos, ganharemos bastante para viver durante os cinco anos seguintes sem precisar trabalhar.

Aprendido o Vocabulário. O nosso Plano Quinquenal foi oficialmente iniciado. Resolvemos fazer novo financiamento da casa em vez de vendê-la, pois isso nos daria 6 500 dólares em dinheiro e mais 135 dólares por mês do aluguel. Nas seis semanas seguintes, corri mais de cem casas em diferentes graus de ruína. A minha intenção era encontrar uma que, embora parecesse em condições precárias, tivesse uma estrutura sólida, localizada de preferência num bairro que estivesse melhorando. Nos fins-de-semana, Dick ia ver os imóveis promissores que eu havia descoberto. Decidimo-nos afinal por outra velha casa de verão num morro cheio de árvores, e a compramos por 11 500 dólares, com 10% de entrada.

Mudamo-nos para a casa n.º 2 em fevereiro de 1960. Pedimos preços para trabalho de fundações, aquecimento central e um banheiro improvisado no térreo. Mas nós mesmos fizemos a maior parte do trabalho, inclusive ensaibramento da entrada para carros, construção de muros de sustentação, plantação, colocação de revestimento de paredes e pinturas externas e internas.

Eu estava começando a aprender o vocabulário da indústria de construções. Nunca esquecerei a ocasião em que pedi ao jovem empre-

gado de um depósito de madeiras dois caibros de peroba de 5 x 10. A princípio, êle não quis acreditar que eu soubesse o que estava dizendo. Quando se convenceu, porém, tratou-me com o respeito habitualmente dispensado às mulheres toureiras.

Eu não dispunha de tanto tempo como desejaria para Lisa, mas, em compensação, também não tinha tempo para estragá-la com mimos. Ela estava em geral no meio de tudo o que se fazia, brincando com aparas de madeira ou escavando a turfa com uma pàzinha enquanto eu cuidava do jardim. Quando trabalhávamos com tinta solúvel em água, eu lhe vestia uma camisa velha, dava-lhe um pincel e deixava-a pintar à vontade.

Cêrca de um ano depois de iniciado o nosso plano e quando a casa n.º 2 já estava dois terços pronta, Dick descobriu uma boa compra: duas casas contíguas. O proprietário, atormentado por maus inquilinos e problemas de conservação, estava ansioso para vender, e pedia 10 000 dólares por uma e 12 000 pela outra. Fui violentamente contrária. Não podíamos de modo algum pensar no momento em adquirir mais propriedades. Mas . . . não custava ir olhar.

Renda de Aluguel. As casas eram do tipo com que havíamos sonhado: uma delas em mau estado, a outra superficialmente um pardieiro, mas mostrando, por baixo da sujeira, uma construção sólida e muito

boa divisão. Não haveria necessidade de alterações nem acréscimos básicos.

—Por que não compramos as duas?—perguntei brincando.

—Ótima idéia!—disse Dick.—E com tôda a certeza conseguiríamos um preço melhor. Poderíamos adiar o nosso trabalho na n.º 2 e aprontar as duas novas casas em poucos meses.

O proprietário aceitou a nossa oferta de 20 000 dólares pelas duas e nós compramos as casas 3 e 4. Remodelamos uma delas e alugamo-la a uma família idônea por 135 dólares mensais. Gastamos quatro semanas na segunda casa e alugamo-la por 125 dólares por mês.

Com as casas 3 e 4 em forma, concentramos tôdas as energias na conclusão da n.º 2. Porém mal tinha eu começado a gozar o breve luxo de viver numa casa completada, quando a vendemos—por 18 500 dólares, ou cêrca de 4 000 dólares de lucro líquido.

Vivíamos havia três anos e meio em encostas cheias de sombra e ambos desejávamos um lugar cheio de sol. Um corretor nos levou a uma espaçosa casa de três quartos com uma grande sala e uma cozinha batida de sol, que dava para um vasto quintal cheio de mato. Não era pintada por fora havia 16 anos e tinha outros defeitos. A nossa primeira oferta não foi aceita, mas subimos para 21 500 dólares e fechou-se o negócio. Calculamos que gastaríamos 18 meses e 2 500 dólares para pô-la em condições.

Seis meses depois, os nossos inquilinos da casa n.º 1 perguntaram se queríamos vendê-la. Vendemos a casa por 14 500 dólares. Interrompemos os trabalhos na casa onde morávamos, enquanto com o dinheiro a mais de que dispúnhamos procurávamos outra para reformar. E assim, por uma oferta de 15 500 dólares à vista, compramos a casa n.º 6!

Liquidação. Uma noite, Dick disse à hora do jantar:

—Já temos a nossa sexta casa e ainda dois anos para a execução do nosso plano. Se tudo continuar assim, teremos tempo para mais uma casa e talvez até duas.

Olhei-o sem poder acreditar. Eu era capaz de enfrentar o trabalho na casa n.º 6 e o que faltava da n.º 5, podendo até agüentar a confusão de tentar vender as quatro de uma vez. Mais do que isso, não. Comecei a chorar.

—Vamos parar com isso!—exclamei.—Para mim chega!

Eu tinha certeza de que estava novamente grávida e vinha adiantando o momento de o dizer a Dick. Naquele momento eu estava satisfeita. Um filho parecia a minha única salvação.

Dick recebeu a notícia em silêncio. Depois de jantar, começou a fazer contas. Meu Deus, pensei, lá está êle metido nisso de nôvo.

—Não precisamos mais de casas!—afirmou finalmente.—Quando vendermos tudo o que temos agora, teremos todo o dinheiro de que

precisamos. Estamos em condições de ter outro filho.

Julie nasceu na véspera de Natal. Quando ela estava com quatro meses, Dick despediu-se do emprêgo para dedicar todo o seu tempo à conclusão das casas e a prepará-las para a venda. Fixou o preço da casa em que estávamos morando em 31 500 dólares—50% mais do que havíamos pago! Mas, poucos dias depois, tínhamos um depósito do preço integral que havíamos pedido. Em poucas semanas, as casas 3 e 4 foram vendidas por 34 500 dólares, dando um lucro de 15 000 dólares. A casa n.º 6 encontrou um comprador por 24 500 dólares, ou 9 000 dólares mais do que havíamos pago.

Somamos tudo e vimos que estávamos livres!

E Agora . . . o Prêmio! Naquele último ano, tínhamos feito um jôgo chamado Procura do Paraíso. Limitamos afinal as nossas pesquisas a Tenerife, no arquipélago espanhol das Canárias, 1 100 quilômetros a sudoeste de Gibraltar. Tenerife tem um pico vulcânico de 4 000 metros, um luxuriante vale semitropical onde há quem diga que ficava o lendário Jardim das Hespérides, e uma zona desértica de areia, cactos e praias. Tem também uma universidade, galerias de arte e uma orquestra sinfônica. Logo depois do Natal de 1964, embarcamos de avião para a Europa.

Tenerife tem sido tudo o que esperávamos. Moramos numa encantadora casa de três quartos no alto de

um morro. Quando olho para as viçosas buganvílias roxas que margeiam o nosso gramado, os pesados cachos de bananas pendentes dos caules e o cintilante mar ao sopé do morro, belisco o braço para ter certeza de que não estou sonhando.

Dick vai tratando a sério de escrever e eu estudo arte na universidade. Temo-nos fartado de leituras, caça submarina, montanhismo, e pura e simples vadiação. Temos uma empregada que faz o serviço da casa e ajuda a cuidar das crianças. Nossa filha Lisa frequenta uma boa escola e está tendo a melhor educação possível. Está aprendendo Francês e escreve com uma bela letra espanhola.

Nem tudo se tem passado de

acôrdo com os planos. O custo de vida tem aumentado mais do que esperávamos e estamos gastando 350 dólares por mês. Ainda assim, poderemos ficar em Tenerife quase quatro anos mais e ainda ficaremos com alguma sobra.

Que faremos quando voltarmos para os Estados Unidos? Dick espera conseguir um bom emprêgo de relações públicas. Eu irei cuidar de minha família e de minha casa.

Outra pergunta que ouvimos com freqüência é: "Ainda sentem vontade de reformar casas?"

"Claro que não"; respondo. "Estamos aposentados." Mas leio de vez em quando os jornais para ver quais são as vendas que se estão fazendo. Não custa nada olhar.



Saída

UM METEOROLOGISTA fêz êste apêlo num jornal: "Muitas vêzes uma pessoa artrítica ou reumática me telefona durante ou após uma chuva forte para dizer que suas dores ou a ausência delas a avisaram de que a tempestade se aproximava. Eu gostaria que essas pessoas me telefonassem antes do fato: quando sentirem que vai cair tempestade ou fazer bom tempo."

—Time

HÁ ALGUNS ANOS morreu o médico que mantinha uma coluna sôbre saúde num jornal de Nova York, mas a coluna continuou saindo. Um dia, entre as costumeiras solicitações delicadas de conselhos médicos, veio uma carta de uma senhora furiosa. "Por acaso sei que o doutor morreu há algum tempo", escrevia ela, "e no entanto os senhores continuam a receber e responder consultas dirigidas a êle. Quero saber como os senhores podem fazer isso."

Resposta publicada: "Uma pancada significa NÃO, duas pancadas significam SIM."

—J. M. R