

## Crédito imobiliário: solução de mercado

Em qualquer país do mundo e mesmo no Brasil, o crédito para a compra de qualquer produto é dado ao comprador, que escolhe com liberdade o melhor, pelo melhor preço. Menos quando este produto é um imóvel. Nesse caso o crédito é dado ao construtor e a dívida contraída para construir o imóvel é transferida ao comprador que paga a conta.

A situação perdura por muitos anos, e ocorre hoje com menor intensidade única e exclusivamente porque, em função do declínio dos depósitos de poupança, há menos dinheiro para ser dado aos empreendedores. Os corretores de imóveis têm lutado com afinco para mudar esta situação que, por muitas razões, não só prejudica frontalmente o comprador, como também todo o equilíbrio do mercado imobiliário.

Isso porque havendo somente o crédito dado ao construtor, não só está completamente tolhido o direito de escolha do comprador — que é obrigado a comprar não o que quer, mas o que está financiado — como também os proprietários de imóveis usados que têm enormemente diminuída a liquidez de seu imóvel, pois há menos pessoas capazes de pagarem à vista ou a curto prazo, do que os que podem pagar um imóvel em 20 anos. Assim, o imóvel usado, mais barato, só pode ser comprado por uma elite e, curiosamente, o imóvel novo é vendido muito caro — mesmo quando sua qualidade é discutível — somente pelo fato de estar financiado.

**A SOLUÇÃO** — A proposta dos corretores, que já foi examinada e aprovada, consecutivamente pela Comissão de Estudos para a Reformulação do SFH, pela comissão de estudos especialmente criada para ela no BNH, pela assessoria do alto escalão daquele banco, que inclusive produziu a minuta final, e pelo Ministério do Desenvolvimento Urbano, é simples.

Trata-se da Carta de Crédito, realizada através de uma Caderneta de Poupança Habitacional Programada. Sua mecânica também é simples. Por exemplo: uma pessoa pretende comprar um imóvel de 300 mil cruzados. Para obter este dinheiro ela contrata uma Caderneta Programada e, durante o período que ela mesmo escolher, irá depositando mensalmente uma quantia até atingir o valor de, digamos, 25% do crédito pretendido, ou seja, 45 mil cruzados, rendendo esses depósitos juros e correção monetária. Tão logo complete o de-

pósito final, totalizando os 45 mil cruzados, o comprador recebe uma Carta de Crédito no valor de 300 mil cruzados. E com este dinheiro na mão, escolhe livremente o que quiser comprar.

Os benefícios desta proposta são simples, são imensos. Dá a oportunidade a pessoas com poucas possibilidades de comprar seu primeiro imóvel. Estimula os construtores com capital próprio a produzirem unidades mais baratas, porque terão certeza que serão vendidas. Aumenta os depósitos de poupança, hoje uma grande preocupação governamental. Permite ao inquilino planejar a compra de um imóvel, talvez o mesmo onde reside, exercendo o direito de preferência. Permite a um sem número de pessoas trocar de imóvel, pois muitas vezes o proprietário do imóvel de dois dormitórios não tem o dinheiro suficiente para comprar um de três, pois terá que pagar a diferença à vista ou a curto prazo. E principalmente equilibra o preço dos imóveis, pois construindo com recursos próprios e sem a reserva de mercado gerada pelo financiamento exclusivo, os produtores competirão entre si em preço e qualidade com evidentes benefícios para o comprador.

Surpreendentemente, foi aprovada recentemente uma nova Caderneta de Poupança com juros flutuantes, que na prática nada resolve, pois o poupador da Caderneta tradicional simplesmente transferirá sua poupança para uma caderneta mais rentável. Assim a Caderneta Habitacional, que traria fantásticos benefícios à população, ao mercado e também ao próprio governo, pois aumentaria substancialmente a poupança, foi uma vez mais deixada de lado pelos homens que dirigem a economia deste país. Parece claro que nosso governo não quer assumir compromissos com a população em relação à habitação, e dentro da linha que tem seguido, que é de cortejar a opinião pública de baixa renda, para nós a protelação desta medida é um grande mistério.

Roberto Capuano, 41 anos, corretor de imóveis, é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis — CRECI — São Paulo, 2ª região.

## ALPHAVILLE

### Novo conceito

*Localizado em Alphaville, Uptown avança em termos de proposta habitacional*

O reaquecimento que o mercado imobiliário brasileiro experimenta no último ano e meio, à parte expectativas e entremeios do Plano Cruzado, faz este mercado ignorar uma das encruzilhadas do 'economês': a tal demanda reprimida. E introduziu um círculo vicioso: empreendimentos cada vez mais sofisticados implicando consumidor final cada vez mais exigente que demanda empreendimentos mais sofisticados. Só que este consumidor, em geral bem informado, cada vez mais é bombardeado pela pregação ecológica dos meios de comunicação. E agregou ao seu elenco de exigências um item hoje priorizado: qualidade de vida, traduzido pelas condições ambientais que cercam sua nova moradia.

Outras duas preocupações, praticidade e conforto, são privilegiadas por este tipo de consumidor. O engenheiro Fábio Albuquerque, baseado com sua Alfacon no Centro Comercial Alphaville, julga ter encontrado a fórmula da conciliação destes elementos e padrões de exigências no mais recente empreendimento que sua empresa concebeu (a Alfacon também está no flat L'Etoile, CIDADE-revista nº 23). Numa área de 25 mil metros quadrados, dos quais mais de 50% se comporão de áreas verdes, jardins, praças e até um clube. Fábio está implantando *Uptown* uma original, para padrões brasileiros, idéia habitacional.

**SOMA DE VANTAGENS** — Em planejamento habitacional, aliás, *know-how* é o que não falta aos jovens Albuquerque, Fábio e Fernando, respectivamente filho e sobrinho de Renato Albuquerque, uma das duas cabeças da Construtora Albuquerque, Takaoka (a outra é Takaoka, óbvio) que concebeu as avançadas propostas de viver que são Alphaville e Aldeia da Serra. É dentro dos limites de Alphaville, por sinal, que se localiza o empreendimento da Alfacon. Outra novidade do empreendimento é que nele não se compra apenas o terreno mas também uma casa, construída com padrões arrojados. Serão ao todo apenas 70 residências, ao estilo das vilas americanas e das quais a Alfacon vendeu já sua primeira fase, com 40 unidades.

Segundo Fábio, o conceito encerrado nas casas de *Uptown*, todas com 178 m<sup>2</sup> de área útil construída, em terreno de 360 m<sup>2</sup> em média, vendidas na 1ª fase por preços em torno de Cz\$ 1.250.000,00, é o de ofe-