

**Cidades e Serviços**

# Crédito direto, a resposta para o problema do setor habitacional

Roberto Capuano (\*)

A miopia consciente ou inconsciente com que se enfoca o mercado imobiliário neste país agravará a curto prazo a crise habitacional que estagna os segmentos de baixa renda, desarticulando novamente o mercado nas faixas de classe média. Não bastassem os 20 anos de desacertos na política habitacional, prenunciase a repetição dos mesmos erros, um filme velho visto por todos e cujo final — trágico — é bem conhecido.

Quando vivo o BNH, o crédito era concedido tão somente ao produtor que repassava esse financiamento ao comprador. Como não havia, já naquela época, qualquer possibilidade de compra à vista por parte do consumidor, ele era obrigado a comprar não um imóvel mas um financiamento, vendendo-se qualquer "imóvel" a preços altíssimos pois o adquirente não tinha o direito de livre escolha. Ou comprava financiado ou não comprava nada, esse pagava sempre mais caro do que realmente valia. Se, por qualquer motivo, necessitasse vender, não conseguia obter sequer 50% do valor pago.

Estima-se que 80% da carência habitacional do País situa-se no segmento de baixa renda até 5 salários mínimos. Para se ter idéia da gravidade do problema, o custo de habitação, incluindo terreno, numa construção de acabamento simples, nas zonas da periferia, com 50 metros quadrados, não fica por menos de Cz\$ 150.000,00. Como 5 salários mínimos valem cerca de Cz\$ 4.000,00 liquidos, ainda que o imóvel fosse vendido financiado pelo sistema de preço de custo a prestação seria no mínimo de Cz\$ 2.000,00, ou seja, 50% da renda.

Estamos falando de 5 salários mínimos, uma faixa já "privilegiada" de salário. Da mesma forma, utopicamente falando, pois na prática é o preço de um quarto de fundo de quintal, o aluguel também custaria os mesmos Cz\$ 2.000,00. Com o restante, a família do assalariado deve comer, vestir, pagar transporte, impostos, taxas etc. É uma situação de impossibilidade aquisitiva total, dramática.

Nos segmentos de maior renda, os problemas têm magnitude parecida, levando a classe média menos favorecida a uma urgente revisão de seus conceitos habitacionais, ou seja, ir morar em imóveis menores e mais distantes. Se analisarmos globalmente esta situação, verificamos que inicialmente se detona um processo de revolta, pois os menos favorecidos são fatalmente empurrados para condições de vida subhumanas, em favelas. De outro lado, menos humanístico e mais comercial, o crescimento das favelas diminui seguidamente o mercado potencial. Menos proprietários, menos transações, menor liquidez global para o mercado.

Quando se deixa de produzir imóvel para a população de baixa renda além das dolorosas consequências sociais, bloqueia-se a nascente do riacho que, com os afluentes de outras camadas sociais, acaba por formar um caudaloso rio, que deveria ser o mercado imobiliário. Nas faixas imediatamente superiores de renda, a absoluta paralisação dos negócios imobiliários, detectada de forma crescente nas pesquisas que o Creci (Conselho Regional de Corretores de Imóveis) faz de negócios efetivamente realizados, mostra claramente que não só a nascente como os afluentes começam a secar.

A diminuição das operações também nas zonas de baixa classe média, consequência natural, terminará inexoravelmente por elitizar o mercado, restringindo-o à classe de alta renda.

O óbvio ululante parece, no entanto, ser ignorado por quem poderia mudar esta situação. Se não há negócios na nascente, todo o mercado fica ameaçado. Tradicionalmente, o mercado imobiliário é feito pela venda e compra. Começa-se com um imóvel pequeno, melhora-se de vida, vende-se o primeiro, compra-se o maior e acabamos por descobrir que a venda de uma magnífica cobertura nos Jardins começou na realidade com a venda de um sobradinho em São Miguel Paulista, onde se originaram os recursos iniciais que paulatinamente chegaram à faixa de alto luxo. Não havendo produção de habitações populares não se amplia o mercado. Não havendo financiamento para imóvel usado, mais barato que o novo, não se ativa o mercado.

Hoje, mais do que nunca, há um profundo descompasso entre o poder aquisitivo e o preço dos imóveis. E isto redundará obviamente em crise social na área de baixa renda e paralisação de negócios nas classes imediatamente superiores. No primeiro caso, não há saída. Ou se aumentam substancialmente os salários, o que atualmente é impossível, ou se subsidia esse tipo de habitação, e não vale dizer que não há recursos para isso. Há recursos para 9.000 viagens ao Exterior, há recursos para o subsídio do trigo (perguntem ao favelado se ele prefere morar em alvenaria ou pagar o pãozinho mais caro), há recursos para uma infinidade de coisas inúteis. Portanto, também deverão ser encontrados recursos para a solução de um problema social desse porte.

No segundo caso, a saída é clara, óbvia. Financiamento para imóvel usado. Para 4,5 milhões de imóveis novos financiados pelo BNH em 22 anos, financiou-se apenas 160 mil usados. Sempre que faltaram recursos diretos, a produção parou, e o mercado em geral, durante todo esse tempo, viveu consecutivas crises de liquidez. O caminho não é este, como já foi provado há muito tempo.

Uma das bobagens mais repetidas neste país é a de que só devem ser financiados imóveis novos porque geram empregos. Bobagem. O que gera empregos é o pleno fluxo de todos os segmentos do mercado imobiliário, da casa popular ao apartamento de alto luxo. O mercado imobiliário, definitivamente, não pode e não deve estar atrelado tão somente à concessão de recursos para obras. O que tivemos, nestes anos todos, foi uma superprodução para a classe média alta, faixa muito mais lucrativa que a de baixa renda, cuja produção ficou por conta de Cohabs e Inocoops da vida, produzindo imóveis muitas vezes de péssima qualidade em terrenos cuja infra-estrutura custou uma fortuna.

O mercado imobiliário pode e deve ser reativado de forma duradoura, e esta reativação passa obrigatoriamente pela mudança do conceito da concessão de crédito. Financiamento para o comprador, livre escolha do imóvel a ser adquirido, novo ou usado, dando a partida que o mercado necessita. Um mercado reativado e equilibrado estimula a produção. O produtor deve ter o máximo de financiamento que se lhe possa dar, mas sem a garantia da reserva de mercado que o repasse do financiamento cria. Capital de giro abun-

dante e não garantia da venda que decorre da reserva de crédito, pois desta forma o produtor não vai vender o imóvel, mas sim o financiamento que conseguiu.

Esta é a trilha a seguir, e ao vislumbrá-la torna-se impossível deixar de lamentar que o governo, inexplicavelmente, tenha descartado a criação imediata da poupança habitacional, que não só traria mais recursos como permitiria prever o número de compradores a cada mês. Para rememorar, a Poupança Habitacional possibilitaria ao futuro comprador programar seu financiamento. Faria depósitos mensais em uma caderneta de poupança vinculada até atingir 20% ou 30% do financiamento pretendido. Atingido esse índice, teria direito a uma carta de crédito com o valor total do financiamento que lhe permitiria escolher livremente o imóvel que desejasse comprar. Se fosse inquilino, poderia comprar o imóvel que ocupa, aproveitando-se de nossa legislação, que desvaloriza um imóvel alugado no mínimo em 30%.

Dentro de dois a três anos, por exemplo, implantado esse mecanismo, teríamos as primeiras 10.000 cartas de crédito, e havendo essa garantia de consumo sem dúvida haveria produtores para atendê-la. A cada mês, mais cartas de crédito, e mais poupadores gerando o mesmíssimo efeito das atuais cadernetas, com a vantagem de eliminar-se os saques constantes, pois a poupança seria vinculada à compra da habitação. Estaria deflagrado o efeito bola de neve.

As autoridades mantêm um silêncio injustificável sobre esses temas. Nossos políticos recém-eleitos sem dúvida constatarão in loco a dimensão do problema habitacional, pois certamente visitaram favelas e a periferia, onde há eleitores. Os mesmo raciocínio vale para os parlamentares de carreira, já que o problema não surgiu agora. Mas ninguém toca no assunto. Ouve-se falar muito nos problemas de locação, como se fosse um caso isolado, não se conectando o problema da locação ao da compra e venda e estes à produção. Jamais se discute a questão do fluxo e da liquidez do mercado global, única saída real para a solução do problema habitacional.

Podem apostar. Havendo crescimento dos depósitos em cadernetas, nesse "novo" sistema habitacional, vamos ter de sobra a produção de imóveis de luxo, semiluxo ou de padrão médio tipo 2/3 dormitórios com piscina, sauna e já, já com carpetes, fogão e até um automóvel de brinde. Estarão, é claro, incluídos no preço, mas são um atrativo irresistível. As habitações populares ficarão por conta do governo, que "oportunamente" cuidará do problema.

Nada indica que haverá financiamento para imóveis usados, porque ele só interessa ao consumidor. Para muitos, é difícil entender que o mercado de novos precisa do mercado de usados, assim como o carro novo precisa do Fusca 61, para ser vendido. Fato reconhecido há muito tempo pelo mercado global de automóveis, no qual o comprador tem o direito de escolher a marca, o modelo e o ano do carro que quer comprar. Nada mais justo, mais democrático e economicamente correto que estender essa regra também ao mercado imobiliário.

(\*) Roberto Capuano é presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo.