

Avalie o resultado da pesquisa sobre a caderneta habitacional

ROBERTO CAPUANO

Especial para a Folha

Nos últimos três anos, os corretores de imóveis lutaram em todas as áreas, em todos os setores do governo, com o objetivo de obter, para a população, a caderneta habitacional. Seria a fórmula correta, democrática e criteriosa de se distribuir financiamentos de acordo com o perfil sócio-econômico dos consumidores.



A caderneta beneficiaria as faixas de menor renda e ficou demonstrado, através da pesquisa Creci/Gallup, elaborada em maio deste ano, que teria enorme aceitação entre os inquilinos (42% do universo pesquisado) e entre os assalariados de faixas menores (34% na classe D/E). O perfil de renda do consumidor corresponderia a financiamentos, pela caderneta, na faixa de 2.200 OTN ou 2.500 OTN, no máximo, justamente a faixa na qual os agentes privados não financiam e onde a Caixa Econômica Federal também não distribui recursos. A Caixa, aliás, não libera crédito em nenhuma faixa de imóvel usado.

Essa caderneta foi anunciada, festejada, e permitiria às pessoas, mediante uma poupança prévia de 12 meses, o acesso a uma carta de crédito. Assim o candidato poderia escolher: ou compraria um imóvel usado, que seria a grande maioria (45% segundo a pesquisa); ou optaria pela autoconstrução em terrenos próprios, que também seria uma grande faixa.

Outros comprariam imóveis novos. A caderneta vinculada, neste caso, daria o exato perfil da demanda, permitindo aos construtores e incorporadores planejarem para, no prazo estipulado, atender a essa demanda. Essa é a maneira mais racional

de deselitizar o mercado, concentrado hoje na produção para uma faixa de 3.500 OTN a 5.000 OTN, (entre Cz\$ 7 milhões e Cz\$ 10 milhões).

Curiosamente, apesar de o Creci ter apresentado duas pesquisas para a Caixa Econômica Federal (uma de 1987 e outra de 1988), mostrando que entre o público potencial haveria uma aceitação de 50%, em todas as faixas, —exceto nas de alta renda, que obviamente não precisariam da caderneta para comprar imóvel— a Caixa agora anuncia que vai fazer um piloto, uma experiência no Espírito Santo.

As pesquisas Creci/Gallup, na Capital, em 87 e 88, mostram uma clara aceitação da caderneta vinculada, definindo o perfil do consumidor e as pessoas que a priorizariam. As pesquisas estavam extremamente adequadas aos objetivos da Caixa. O anúncio do plano piloto foi uma grande surpresa, principalmente com relação ao segundo que, ao que tudo indica, será em Porto Alegre. Na realidade, a caderneta habitacional não é um meio auxiliar de crédito, é simplesmente uma fórmula de se distribuir criteriosamente, democraticamente, os recursos para a população.

A CEF, na realidade, desde que foi criada, está orientada para a questão habitacional. Ela tem experiência acumulada o suficiente para prescindir de pilotos onde quer que seja. Afinal, não há diferença alguma entre a caderneta vinculada e os créditos concedidos historicamente à população assalariada. Além disso, o problema da casa própria e dos inquilinos é nacional, e o dinheiro da poupança, para resolvê-lo, está aí, só falta distribuir. A caderneta seria o melhor instrumento.

ROBERTO CAPUANO, 44, é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci)