

Boeing VASP 737-300, o mais moderno do mundo.

187 A caderneta mal amada

ROBERTO CAPUANO

A Caderneta Vinculada — curiosamente combatida por setores da construção civil embora multiplique o número de consumidores — motivou outras situações paradoxais, a começar pela sua implantação. A Caixa Econômica Federal (CEF) preferiu lançá-la experimentalmente no Espírito Santo, onde 90% dos interessados optaram por imóveis usados. O afluxo de candidatos foi grande, o mesmo acontecendo em outros estados. Com o resultado dos testes, a CEF decidiu-se a implantá-la em São Paulo; e a Caderneta Vinculada começou a produzir paradoxos. É, talvez, o primeiro produto a ser lançado sem qualquer publicidade que provocou filas e tumultos, plantões noturnos para a obtenção de senhas na lista de espera.

Fato explicável pela inexistência de financiamentos de imóveis usados na faixa de até 2.500 OTN's, que os bancos particulares se recusam a fazer, restando apenas a Caixa como entidade disposta a financiá-los. Para este financiamento, o instrumento escolhido foi a Caderneta Vinculada. Mas, mesmo com seus testes evidenciando a preferência e necessidade da população, a Caixa inverteu a destinação dos recursos. As normas preconizam que 90% dos fundos devem ser destinados à compra de imóveis novos e apenas 10% para usados. Bem democrático.

Esta atitude é ainda mais surpreendente porque colide com o princípio básico de Caderneta Vinculada que é exatamente dar, pela primeira vez em 20 anos, o direito de o comprador escolher, na ocasião do

crédito, o que melhor lhe convém, seja um imóvel novo, usado ou ainda optar pela autoconstrução. A Caixa, ao interpretar à sua maneira a regulamentação da Caderneta, obriga o comprador a adquirir um imóvel novo. A grande concentração destes imóveis está na faixa de 5.000 OTN's, que exige o depósito máximo de poupança, de 25%, ao contrário de um financiamento de 1.500 OTN's que exige um depósito de 10%. Os imóveis novos, se custam 5.000 OTN's ou mais, exigem também uma renda familiar para a concessão do financiamento de 750 mil cruzados que não é bem o perfil sócio-econômico da maioria da população.

Qual seria, então, a justificativa para a Caixa em priorizar imóveis novos, mesmo sabendo que o público precisa e quer financiamento para usados e principalmente pequenos financiamentos ao alcance de seu bolso? A resposta está no próprio guia de informação da Caderneta Vinculada: "Aqui estão reunidas as principais informações que você necessita para conhecer essa nova opção criada pela Caixa para garantir o financiamento da Casa Própria". Neste guia, no item 2, vale a pena reproduzir a pergunta que a Caixa faz e responde: "Por que a prioridade para imóveis novos?"

"Porque dessa forma, a Caixa procura atender ao objetivo principal do SFH, que é preencher as necessidades de moradia da população, incentivando a construção de novas unidades habitacionais. Com isso, aumenta-se a oferta de empregos diretos e indiretos no País." Esta resposta que contém um pequeno engano, sempre repetido ao correr de 20 anos, deve ser corrigida sob pena

de continuar a produzir distorções e paradoxos.

O que incentiva a construção de novas unidades habitacionais é a geração de mais consumidores. Que não necessariamente precisam ir diretamente para o imóvel usado. Pelo contrário. Seja no mercado de imóveis ou de automóveis, em cada 100 pessoas, 99 começaram com um modesto, usado, e após várias compras e vendas, atingiram o sonho do novo.

Ao conceder um financiamento de imóvel novo de 5.000 OTN's a Caixa deixa de atender três consumidores de pequenos créditos, que comprariam um imóvel usado e detonariam um processo seqüencial que estatisticamente atinge seis negócios até desembocar obrigatoriamente em um novo, gerando no mínimo três consumidores em lugar de um, dando liquidez e confiabilidade a todo o mercado.

Entretando, os imóveis novos, com financiamento embutido, vendem como pão quente, e não há nada de errado nisso. O que está errado é não terem a concorrência dos usados, pois sem ela o consumidor não está comprando um imóvel novo, está comprando um financiamento. Não há por que temer este confronto, pois a carência é enorme e não deixarão de ser comercializados se tiverem preços justos e boa qualidade. Afinal, temos no máximo 50 mil unidades novas por ano contra os 2,5 milhões de domicílios existentes na Capital, e que são todos imóveis usados cuja comercialização até agora só pode ser operada a vista.

Roberto Capuano é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci).