

O pobre clube do milhão

ROBERTO CAPUANO

Não se trata do fechado clube do milhão de dólares, mas do clube do milhão de cruzados, com um corpo associativo reduzido, composto por uma parcela da classe média que não pode ser considerada privilegiada. Seus sócios, com renda familiar necessária para obter um financiamento de 5.000 OTNs (24 milhões), são os únicos que podem pensar em comprar uma casa. Mas é preciso que se apressem, pois a média do preço dos imóveis produzidos vem subindo, e em outubro já atingia 11.000 OTNs (54 milhões), com os imóveis mais baratos, de 2 dormitórios e 56 m² custando 7.000 OTNs (35 milhões).

Nos últimos doze meses a produção imobiliária sempre esteve acima de 5.000 OTNs, e mesmo a Cohab com 300 mil pessoas na fila, já está anunciando no jornal imóveis deste valor.

Além da dificuldade de achar o que comprar, há também a concorrência dos que compram por financiamento sem precisar dele. Na maior parte dos casos o financiamento serve para pagar uma parte do preço. Muitos compradores que o assumem até já têm o dinheiro, mas preferem deixá-lo aplicado e pagar a prestação (por volta de 350 mil) com os juros dos juros do dinheiro aplicado. É o chamado dinheiro barato e serve como atração de venda. Quem precisa do financiamento enfrenta um problema parecido com o dos estudantes pobres, que se candidatam a faculdades gratuitas e vêem as vagas ocupadas por quem pode pagar uma caríssima preparação para o vestibular. Não se diga, entretanto, que a responsabilidade pelo mau uso do financiamento e a inexistência de produção e crédito para imóveis populares é dos empresários e dos agentes financeiros. Como comerciantes, eles têm não só o direito mas a obrigação de procurarem obter o maior lucro possível com a melhor margem de segurança, e ambos estão nos imóveis mais caros.

As conseqüências funestas desta situação devem ser imputadas a quem permite que isso aconteça ao criar as regras. Uma delas, por exemplo, exige que apenas 10% dos recursos sejam obrigatoriamente destinados às faixas populares, deixando o restante sem qualquer controle. Esta regulamentação é defendida com argumentos sem criatividade, já desmoralizados pelos fatos, mas insistentemente repetidos. A justificativa mais usada é que o incentivo à construção civil gera empregos e combate o déficit habitacional. Apesar de ser difícil achar quem acredite que a produção de 10 ou 20 mil imóveis de luxo possa real-

mente mitigar uma carência, só em São Paulo, de cem mil habitações populares. A gravidade do quadro aumenta quando se verifica que os recursos destinados à habitação são ínfimos, geralmente o que escapa da voracidade do déficit público ou do mercado financeiro. É evidente que deveriam ser destinados aos mais carentes, via pequenos créditos, que atenderiam um público maior. Mas um país "inovador" como o nosso, tinha que ser diferente até nisso, contrariando a tendência no mundo todo, onde o crédito imobiliário tem dois destinos. O crédito ao empreendedor é de curto prazo, no máximo 3 anos, tempo mais do que suficiente para que produza e comercialize, e pode ser conseguido em qualquer banco. O consumidor, que realmente precisa de um prazo longo de financiamento, tem 20 anos ou mais para pagar e, além disso, o direito de escolher o que comprar. Aqui não. O crédito tem mão única. Primeiro vai para o produtor que está liberado para escolher o produto mais conveniente, e é ele que transfere a dívida assumida ao consumidor sob a forma de financiamento.

O comprador pode escolher: ou compra o imóvel que já vem com o financiamento embutido ou não compra nada. Para poder escolher outro imóvel tem que pagar a vista, e somente 0,3% da população pode se dar a este luxo. Um número insignificante diante da multidão de pretendentes. Entre eles, como nas manadas, são escolhidos os mais fortes, para quem se direciona a produção de imóveis de luxo. Não havendo financiamento para imóveis usados não há concorrência e o preço passa a ser aquele que o mercado aceita. Sem alternativas, ele é docil. Comercializar passa a ser algo parecido como pescar em aquário.

Temos hoje um mercado imobiliário onde quem ganha menos de um milhão de cruzados não existe. Não pode comprar, não pode construir — mesmo porque sumiram os loteamentos populares — e breve não poderá alugar, se forem aprovadas as surrealistas propostas da nova lei do inquilinato. Quem poderia e deveria mudar esta situação, os representantes que os 140 milhões de brasileiros elegeram, mantêm-se em silêncio absoluto. O assunto habitação é tabu. Até no pacto social, foi esquecido.

E os pactuantes fizeram muito bem. Sem um plano habitacional sério e de longo prazo, o preço das moradias, e o que é necessário para produzi-las — terrenos, materiais de construção e mão-de-obra — continuarão incontroláveis, desmoralizando rapidamente o pacto.

Roberto Capuano é o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis.