

O lento suicídio

ROBERTO CAPUANO

O mercado imobiliário está se suicidando. Por autofagia.

Apesar do crescimento populacional e conseqüente aumento de demanda, o número de ofertas vai se reduzindo. A conseqüência são preços mais altos. E, dentro de nossa tresloucada economia, isso quer dizer menos compradores. Talvez o nosso seja o único mercado do mundo onde os compradores diminuem e os preços sobem em alta velocidade, reduzindo-os cada vez mais e isso acontece porque seu funcionamento está invertido. Ele opera de cima para baixo, ou seja, a partir do sofisticado alto luxo, e não a partir do mercado primário, o primeiro imóvel, como deveria ser.

Dois fatores operam em conjunto para que isso aconteça. A nossa construção civil tem uma declarada relutância em investir capital próprio na indústria imobiliária, preferindo captar recursos junto ao Sistema Financeiro de Habitação ou diretamente junto aos consumidores, no conhecido sistema de vendas a preço de custo. Em ambos os casos o investimento é de giro rápido, consistindo na compra de um terreno — que, algumas vezes, nem sequer é comprado, mas trocado por área construída —, que rapidamente é repassado ao consumidor na forma de frações ideais de terreno. São raríssimos os casos de empresas que vendem suas unidades prontas, construindo-as com recursos próprios. E mesmo estas, ao fazê-lo, acabam por ter dificuldades para a comercialização, pois, não havendo financiamento, mesmo vendendo suas unidades mais barato, não têm condições de competitividade, já que apenas 0,2% da população pode pagar à vista. Por esta excelente razão, sumiram também da indústria imobiliária os pequenos construtores.

Sob a alegação de que se deve apenas financiar imóveis novos “por-

que geram empregos” — apesar de estar faltando mão-de-obra — e por causa do “déficit habitacional” — que, apesar de concentrado na baixa renda, estimula a produção de imóveis para a classe média alta —, o atual sistema de crédito imobiliário criou, involuntariamente ou não, uma reserva de mercado para as empresas que conseguem crédito para suas construções junto aos agentes financeiros, servindo, este mesmo crédito, como financiamento ao consumidor final.

Com isso, mesmo as empresas que poderiam investir capital próprio preferem, ou são obrigadas, a ir buscar recursos no SFH, operação que demanda complicados procedimentos e que é praticamente inacessível a pequenas empresas ou construtores individuais. Com isso, a produção torna-se absolutamente dependente de dinheiro público captado nas cadernetas de poupança.

O preço dos imóveis é lastreado no conjunto preço de terreno/custo de construção, e maximizado, ou não, pela oferta e procura. É fácil depreender que, com os dois primeiros fatores subindo acima da inflação e o terceiro otimizado, os preços acabam subindo em alta velocidade.

A outra área de mercado que funciona é a de imóveis de luxo, a preço de custo. Para isto é necessário se comprar um terreno, necessariamente em local nobre. Estes locais estão densamente ocupados, e os terrenos que sobram são raros e caros. Cada vez mais caros — e a isto se soma também o custo da construção de luxo, acrescida de taxas de administração que vão até 27%. Preços aceitos pelo mercado: um mercado extremamente elitizado, com seu dinheiro geralmente aplicado na área financeira, e que, graças à sua alta rentabilidade, pode pagar, preferindo comprar em prestações, mantendo seu capital disponível. Isso contribui para que os imóveis prontos, em faixas iguais ou inferiores, alterem os seus preços de

acordo com a subida dos novos, em construção.

Seria injusto creditarmos toda a problemática apenas a isto. Não podemos esquecer que outras áreas, como a de loteamentos e locação residencial, estão absolutamente paralisadas, em função da legislação. Nesses casos, mesmo querendo, não há como investir.

Estabelecendo-se um critério de distribuição de financiamentos individuais, de acordo com o perfil sócio-econômico da demanda, iríamos perceber que, como foi comprovado recentemente pelo lançamento — e rápida retirada — da Caderneta Vinculada, a preferência recairia em pequenos créditos, de no máximo 2.500 VRFs (cerca de 40 mil cruzados). Devolvendo-se o comando da aquisição ao consumidor, a partir daí será a produção que procurará atraí-lo. Para isso, terá de rever custos e tecnologia, a fim de poder competir. O que será extremamente saudável, não só com relação à qualidade, mas também ao tipo de imóvel — popular — que será produzido. E, por que não dizer, com relação aos preços também, pois, perdendo seu mercado cativo, enfrentará uma concorrência hoje inexistente.

Com o ingresso de milhares de consumidores de menor renda podendo escolher entre novo e usado, a política de preços hoje utilizada também deverá ser revista, com flagrantes benefícios para todos. Um mercado primário oxigenado e saneado somente trará vantagens: quem vende vai comprar, e o efeito multiplicador criará cada vez mais consumidores e, conseqüentemente, maior produção.

O Brasil é o único lugar do mundo onde se financia somente o empresário, e não o consumidor. Esta distorção está custando muito caro para todos, inclusive para o próprio mercado.

□ *Roberto Capuano é presidente do Creci.*