

# Origens da Crise Habitacional

ROBERTO CAPUANO \*

Cerca de dois terços dos paulistanos que moram têm casa própria. É um dado surpreendente, mas, comprovado em pesquisas pelo IBGE e Instituto Gallup. A maioria chegou até aí através de um sistema de acesso bastante democrático hoje inviabilizado.

Há 25 anos atrás o conceito de casa própria era diferente. Não era vergonhoso para ninguém morar longe ou em um imóvel modesto. Bairros inteiros como o Brooklin Novo ou a Chácara Santo Antônio, na Zona Sul de São Paulo, foram erguidos por pequenos construtores que compravam lotes e construíam conjuntos de sobrados, que eram vendidos com uma entrada de 30 por cento e o saldo em 36 meses.

Quem não pudesse comprar um imóvel pronto, comprava um lote, acabava de pagar, construía as edículas, que passava a habitar e, com o que economizava não pagando aluguel iniciava a construção principal.

Foi também a era de ouro para os quitinetes, que tinham dois tipos de consumidores. O casal em início de vida que comprava o imóvel pequeno, pagava, vendia, comprava outro maior e ao cabo de uns dez anos atingia o imóvel ideal para suas necessidades. O investidor também iniciava sua poupança dessa forma. Com um bom valor locatício e desocupação rápida, com excelente liquidez, o apartamento pequeno era a forma de garantir um patrimônio sólido e valorizado.

Quando surgiu o BNH, a idéia não atraiu a classe média, já habituada a esses usos e costumes. Na sua fase inicial o BNH dedicou-se à produção de imóveis de carácter nitidamente popular. E para isso fora criado.

Mas, rapidamente, alguns empresários vislumbraram uma nova utilização para o BNH. Praticamente sem nada investir, retiravam o dinheiro para a construção e a dívida contraída era repassada para o consumidor sob a forma de financiamento.

Iniciou-se a produção em massa de imóveis para a classe média e já em 1970 ela preferia queimar etapas, desprezando o início pequeno e distante, com recursos próprios. Para que esperar se "em prestações inferiores ao aluguel" já se podia começar morando em um amplo, vistoso

e luxuoso imóvel bem localizado.

Essa modificação dos usos e costumes foi acabando com o pequeno construtor, que sequer conseguia entender o funcionamento do BNH, muito menos competir com grandes empresas que entraram no mercado.

Foi sendo gerado então um déficit de moradias, que foi-se acumulando e cuja velocidade aumentou com a concorrência de outros fatores. A principal foi a aprovação de uma legislação de parcelamento do solo, utópica e poética, fez com que o preço quadriplicasse. Foi o fim do loteamento popular, o principal indutor do mercado primário.

O déficit de moradias continuou aumentando e a alternativa foi alugar. Mas, em 1979 começou uma verdadeira campanha de desestímulo à locação residencial com o fim da denúncia vazia. Um contrato de locação passou a ter só o começo e isso afugentou muita gente. O processo se agravou quando os aluguéis passaram a ser reajustados 10 e 20 por cento abaixo da inflação, penalizados pelo carnê leão, além da taxa do lucro imobiliário na compra e venda.

É claro que a primeira a ser atingida foi a população de baixa renda. Mas como esse setor não tem formas de fazer valer suas reivindicações, a situação só ficou patente quando a classe média começou a ser afetada, com a hiperinflação 83, quando o BNH reajustou as prestações de financiamento pelos índices reais.

A classe média, ameaçada pelo desemprego não tinha condições de negociar salário. Como não podia pagar a prestação o jeito era vender. Mas, foi então que descobriu que não havia comprado um imóvel, mas sim um financiamento. Na hora de vender ele era um imóvel usado, obrigado a concorrer num mercado onde as operações, sem financiamento, eram feitas à vista, por um preço menor. Só o valor da dívida já era maior que o valor do imóvel, que havia sido comprado de olho na prestação e não no preço.

Os agentes financeiros não se interessavam e a crise da credibilidade que envolveu os imóveis do BNH foi tamanha que milhares de imóveis já construídos ficaram sem comprador.

Como ninguém mais queria comprar

um imóvel que não podia vender nem devolver, a solução era alugar. E de repente, a classe média correu para o mercado de locação que rapidamente atingiu preços elevados, obrigando a volta à compra dos imóveis encalhados "em prestações inferiores ao aluguel".

Enquanto isso, o BNH havia reduzido o valor das prestações para evitar a inadimplência geral. E o rombo foi quase irreversível. E com o desvio de fundos para outras áreas, que não o habitacional, a situação ficou difícil. Quando a produção tentou retomar a caminhada não havia mais dinheiro.

Então não havia imóveis novos, nem imóveis para alugar e nem a perspectiva de produção de outros. A alternativa das grandes empresas foi o preço de custo que funcionou em 84, 85 e, graças ao Plano Cruzado, em 86.

Para a maioria não sobrou alternativa alguma. Há um enorme déficit de habitações populares e a classe média, empobrecida, não pode comprar. Não há loteamentos populares, não há pequenos construtores, não há oferta de imóveis para locação residencial de baixa renda e como sempre, tampouco há financiamento para imóveis usados.

É absolutamente imperioso o resgate do mercado primário e hoje, sem dúvida, a melhor solução é o lote popular. Além da concessão do crédito diretamente ao consumidor. A locação residencial de baixa renda deve ser estimulada por todos os meios e o melhor deles é o livre mercado.

Propostas para a solução deste problema, já foram apresentadas a nível de exaustão, e quando são aproveitadas, perdem sua eficácia depois dos indispensáveis ajustes para atender interesse e privilégios.

Sem poder comprar, nem construir, nem alugar a população está encurralada, sem alternativas. São Paulo terá 20 milhões de habitantes daqui 12 anos. Precisamos de 200 mil imóveis por ano. E não estamos produzindo mais do que dez por cento desse total.

É um problema de dimensões gigantescas e que não está sendo devidamente considerado pelos nossos governantes. Até quando esta omissão poderá ser suportada pela sociedade, o tempo dirá.

\* Roberto Capuano é presidente do CRECI

# CRECI

## CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 — TEL. (PABX) 251-2255 — TELEX (011) 37163 — CEP 01405 — SP