

## Corretores x construtores — uma falsa polêmica

Roberto Capuano

Temos constatado que com frequência cada vez maior vem se acentuando um certo clima de tensão entre construtores e corretores. A quem isso interessa não sabemos, mas não é difícil descobrir. Na verdade, os corretores de imóveis não podem deixar de ser os maiores defensores da indústria da construção civil, pela simples razão de que sem uma produção constante não teriam o que vender. Algo parecido com corretores de seguro ou corretores de valores serem contra o ingresso de empresas no mercado de ações. Todos os corretores querem é que o mercado seja cada vez mais amplo.

O que é necessário para isso, seja com ações, seguros ou imó-

veis, é que haja cada vez mais consumidores. O mercado imobiliário tem se caracterizado pelo contrário. Cresce a população e diminuem os consumidores, seja para a área de compra e venda de imóveis usados, seja para a de locação ou loteamentos. Falamos de um mercado que até o Plano Collor era absolutamente elitizado, circunscrito a duas faixas de compradores só de imóveis novos, financiados, ou em construção, de preferência a preço de custo e de alto luxo.

Depois do Plano Collor, o mercado está paralisado. Os de alto luxo não têm compradores e sobram apenas os de porte médio, novos, e, para variar, financiados. Isto não interessa a ninguém, muito menos à indústria da cons-

trução civil, e menos ainda à população. Interessa apenas a meia dúzia de empresas, que não investem recursos próprios, obtêm um financiamento para suas obras, repassam a dívida contraída para o comprador, rebatizada como financiamento para casa própria, e detêm assim uma confortável reserva de mercado. Reserva de mercado sim, porque o comprador ou compra o imóvel destas empresas ou não compra nada, pois são as únicas que dispõem de financiamento.

Curiosamente, sempre que os corretores de imóveis defendem a criação do crédito individual, que existe no mundo e que nada

mais é que o direito a um financiamento para comprar um imóvel usado, novo ou para construir, essa meia dúzia de empresas se considera atacada. Até aí, nada de mais, pois, para elas, não há mesmo vantagem nenhuma em trocar um mercado cativo por um competitivo.

O que surpreende é que elas sejam suficientemente poderosas para sensibilizar todos os construtores para que eles também se sintam atacados. E muitos deles sequer precisam de financiamento para operar. Não há razão nos ataques, principalmente levando-se em conta que os corretores de imóveis sempre propõem que o

crédito imobiliário seja dividido de uma forma clara. Linhas de crédito de médio prazo para produção e de longo prazo para o consumidor, sem atrelamento. Ou seja, dinheiro para o produtor construir, para ser devolvido em 36 meses, e, na outra ponta, o consumidor com o direito a um financiamento de 20 anos e que comprará o imóvel desde que tenha preço e qualidade compatíveis. Qualquer construtor que confie no que faz não precisa de reserva de mercado em um país com um déficit de 10 milhões de moradias.

Não é possível que meia dúzia de empresas, que detêm mais de

80% deste crédito imobiliário, escoltados por mais alguns satélites que ficam com as migalhas restantes, tenham o poder de confundir as denúncias que são feitas a eles com ataques à indústria da construção civil, que é algo bem mais amplo e mais importante, e que é a principal prejudicada pelo estreitamento do mercado causado por esta distorção. Na medida em que não há o efeito multiplicador do crédito individual, não há geração de consumidores e todos perdem, menos alguns, que ganham muito com isso.

Roberto Capuano é presidente (licenciado) do Creci (Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo)