

## ESPAÇO ABERTO

# O consórcio mal-amado

ROBERTO CAPUANO



Depois de 15 anos de insistência, foram, enfim, regulamentados os consórcios habitacionais. Só uma das empresas que obtiveram permissão para operar com esse novo

produto já vendeu mais de cinco mil cotas em menos de dois meses, o que vai representar a médio e longo prazos cerca de 30 mil novos negócios na área imobiliária, uma vez que a estatística indica que, em média, cada venda realizada ou compra efetuada desencadeia seis outras operações similares. Mas, para absoluta surpresa de tantos quantos militam no setor habitacional, surgem focos de resistência contra os consórcios, e justamente em segmentos — mais especificamente, alguns setores da construção habitacional — que teoricamente deveriam se sentir amplamente beneficiados por sua implementação.

À medida que os consorciados forem contemplados, ingressarão no mercado novos consumidores, e não tem a menor importância o fato de muitos só poderem comprar imóveis humildes. Estarão, mesmo assim, oxigenando o mercado. Havendo mais consumidores, a produção será estimulada e, por isso, os produtores deveriam estar felizes. Mas não estão, e dirigem pesadas críticas aos consórcios — a principal é de que se trata, não de um consórcio de imóveis, mas de dinheiro.

Se é assim, também os consórcios de automóveis e de outros bens deveriam ser extintos. Na verdade, o consorciado pode optar pela marca e tipo de veículo que bem entender. Por que, no caso do imóvel, isso não pode acontecer? Outra crítica é a de que o consórcio habitacional deveria estar atrelado a um produto definitivo. Nada impede que isso aconteça, mas, na verdade, não é bem isso o que os críticos querem.

Lamentavelmente, são muito raros os verdadeiros empresários da construção civil no País. Entende-se por empresário de construção civil alguém que compra um terreno, faz um projeto, investe seu capital na construção e vende seu produto final. São

assim os empresários de qualquer ramo de atividade, desde padeiros que compram a farinha, fazem o pão e o vendem no balcão até as grandes empresas que compram matéria-prima, a industrializam e, depois de produzir, vão ao mercado vender seu produto final.

O nosso empresário da construção civil entende, contudo, que não deve tirar dinheiro do bolso para produzir, mas que esse dinheiro lhe deve ser entregue através de financiamento

## O que o empresário da construção civil quer é uma maneira de construir sem investir

ou por meio de sistemas de venda a preço de custo. Aliás, é no que gostariam de transformar o consórcio: em mais uma maneira de construir sem investir. Assim, fica difícil para alguns deles aceitarem um sistema em que são obrigados, primeiro, a produzir, para, depois, poder vender, sem que ninguém banque tal operação.

O próprio conceito do direito do consumidor de escolher o produto é difícil de ser assimilado por esse tipo de empresário, principalmente pelos que vão buscar o dinheiro nos agentes financeiros do SFH, especialmente na Caixa Econômica Federal (CEF), constroem e, em seguida, repassam a dívida ao consumidor, sob a forma de financiamento. Como 99% da população só pode comprar imóvel através de financiamento, e este fica na mão do produtor, não resta alternativa ao comprador. Fica, assim, estabelecida uma confortável reserva de mercado, na qual preço e qualidade são substituídos pela necessidade de comprar a prazo.

Um imóvel que custe hoje Cr\$ 3 milhões à vista é inalcançável para a maioria da população, à exceção dos ínfimos 0,2% que podem comprar à vista. Mas o mesmo imóvel, mesmo que passe a custar Cr\$ 5 milhões, será vendido se dispuser de financiamento por 20 anos, condição que o torna acessível a faixas mais amplas de consumidores. O consórcio habitacional dá a oportunidade de comprar por Cr\$ 3 milhões o que de outra forma custaria Cr\$ 5 milhões. É, no momento, a única saída para se conseguir comprar um imóvel usado ou se poder discutir o preço de um novo, uma vez que permite ter-se em mãos o dinheiro necessário.

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