

Retranca	Redator	Cliente	Lauda

Corpo	Tipo	Medida

DIÁRIO POPULAR

"ECONOMIA"
SÃO PAULO - SP
15.11.98

01
02
03

Uma nova política habitacional

ROBERTO CAPUANO

A moradia, item de sobrevivência, não pode ser ignorada em qualquer época, seja de bonança ou de crise. Altera-se apenas o perfil do consumidor e suas tendências. A estrutura da produção imobiliária durante décadas esteve alicerçada na entrega futura do imóvel. Financiamento à produção pelo SFH, preço de custo, consórcio, autofinanciamento, cooperativa, todas as modalidades têm em comum a entrega das chaves após um período variável de 18 a 40 meses ou mais.



O fantasma da inadimplência sempre foi uma preocupação permanente, e mesmo nos imóveis com financiamento do SFH, com recursos garantidos para a produção, pode surgir a incapacidade de comprovar a renda. Quem ganhava bem pode estar desempregado, tornando inviável assumir o financiamento.

No preço de custo, o naufrágio financeiro de alguns participantes obriga, no mínimo, o retardamento da obra. Nos sistemas de autofinanciamento, onde os recursos do comprador bancam a obra na sua maior parte, ficando o grosso do lucro do empreendedor para o pagamento após as chaves, um nível de inadimplência alto inviabiliza o empreendimento. Um caso

típico e conhecido foi o da Encol. Durante muito tempo estes sistemas sobreviveram a esses problemas, mas agora tropeçam no Plano Real. Um dos motivos foi a redução das aplicações financeiras que geravam recursos extras. O organograma de investimentos parece um pouco um eletrocardiograma. Ou seja, se o pagamento do consumidor é mensal e igual, os custos não o são, dando uma reserva de caixa que, aplicada, supria percalços na inadimplência. O público imagina que uma estrutura pronta, de alta visibilidade é a parte mais cara de uma obra. Não é. Acabamento, hidráulica, elétrica, elevadores são itens de custo bem mais elevados. O desemprego crescente congelou informalmente os salários. Hoje, a classe média tem muito mais medo de perder o emprego do que ser assaltada. Isto leva ao congelamento dos salários, pois ninguém mais tem coragem de pedir aumento. A estatística gera números enganosos. A julgar pelo que é divulgado, temos até deflação. Na prática, muitas coisas ficaram mais caras. Qualquer assalariado sabe que sobra cada vez mais mês no fim do ordenado. Se a classe média empobrecida não tem condições de pagar

aluguel, o que dirá pagar ao mesmo tempo uma prestação de imóvel para entrega futura.

O leitor e eu não temos dúvidas que só depois do ano 2.000, com muita sorte, teremos o pleno emprego restabelecido, para, a partir daí, haver um crescimento real de salários. Dentro deste quadro, fica claro, que a nova política habitacional está definida, para a iniciativa privada e para o governo: a casa própria deverá ser um produto barato, e pronto. O comprador só poderá comprar se trocar o aluguel pela prestação.

A carta de crédito, proposta que os corretores lutaram desde 1985 até conseguir, 12 anos depois, provou ser um sucesso, e já acomodou mais de 200.000 famílias que puderam sair direto do aluguel para a casa própria. Não inflacionou o mercado e até baixou o preço dos imóveis novos. E a produção imobiliária começou a adequar-se, buscando produtos acessíveis ao potencial do comprador. Finalmente, a demanda passou a determinar o tipo de produto. A existência de consumidores reativou o segmento de pequenos produtores, gerando empregos e habitações populares. Mas precisamos de mais imóveis adequados a este público sem correr o risco de estabelecer reservas de mercado.

A economia aponta os novos rumos da política habitacional

Se a classe média empobrecida não tem condições de pagar

A nova política habitacional deve basear-se em duas linhas de crédito distintas. Uma, de curto prazo, para quem produz, seja uma casa ou 1.000. Quem pretende erguer um conjunto de casas teria 12 meses para construir, e seis meses para vender, ou seja 18 meses de carência para um empréstimo contra garantia real. Na outra ponta, linhas de crédito de longo prazo para o comprador. Se o produto tiver preço e qualidade, não faltarão compradores. O produtor recebe, paga sua dívida e lucra. Se o produto for caro e ruim, será rejeitado.

O produtor assume o risco natural de todo empreendedor. O comprador continua com o direito da livre escolha e da livre negociação, com dinheiro na mão.

Não havendo atrelamento entre o crédito para a produção e o repasse da dívida ao consumidor, rebatizado de financiamento, teremos atingido o ponto ideal da nova política habitacional. Produção adequada, imóvel pronto, recursos para produzir, tempo para vender, compradores em quantidade, e competitividade saudável, que gerarão tecnologia moderna, preços menores e qualidade maior. Inútil insistir em fórmulas alternativas. A economia mostra o caminho do novo mercado.

ROBERTO CAPUANO é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (Creci)