

Carta de crédito muda mercado de imóveis e traz ótimas perspectivas para a indústria imobiliária

* Roberto Capuano

A grande aceitação da carta de crédito com financiamento direto ao comprador foi o fato mais marcante do mercado imobiliário em 1998. Foi graças a ela que os negócios com imóveis de padrão popular, novos e usados, cresceram e permitiram às empresas e corretores autônomos atravessar o ano em relativa estabilidade, ao contrário do que aconteceu com os setores que atuam na venda de imóveis de maior padrão.

Quem trabalhou com imóveis populares em 98 passou praticamente imune aos efeitos da crise que atingiu praticamente todos os setores da economia. Quem não perdeu posições, cresceu, conquistou novos clientes, expandiu suas vendas, multiplicou negócios. Essa reversão na situação de um mercado até então rejeitado, considerado pouco lucrativo e atraente, não foi obra do acaso nem de passes de mágica.

A responsável pela virada de conceitos e pela derrubada de muitos preconceitos é a carta de crédito. Desde 1997, a Caixa Econômica Federal (CEF) liberou 450 mil cartas de crédito para financiamento de imóveis populares em todo o Brasil. Em São Paulo, foram 170 mil créditos. É um número expressivo. Basta lembrar que os financiamentos con-

cedidos pelos bancos vinculados ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH) nos últimos cinco anos não ultrapassam a média de 40 mil créditos anuais.

Um fato significativo é que o exemplo da CEF frutificou, gerando produtos similares nos bancos privados. Muitos passaram a facilitar a concessão do crédito individual, por meio de cartas de crédito, dispensando rituais burocráticos que emperravam e simplificando as normas e procedimentos de aprovação e liberação do financiamento. Sumiu do mapa a famigerada crise de crédito que deixava compradores e vendedores de mãos atadas e os escritórios imobiliário, vazios.

A disseminação da carta de crédito permitiu que milhares de famílias pudessem trocar o aluguel pela prestação da casa própria, gerando em consequência dois efeitos simultâneos extremamente positivos para o conjunto do mercado imobiliário e da própria economia. A oferta de um número maior de casas, disponibilizada pelos ex-inquilinos, forçou para baixo o valor dos aluguéis e sustentou o preço de venda dos imóveis.

É preciso destacar que a carta de crédito saiu da periferia e chegou aos centros e bairros nobres, fortalecendo seu papel de instrumento democrático de financiamento imobiliário. Em regiões

como os bairros de Perdizes e Sumaré, são raros os menores. Foram literalmente disputados por pessoas que juntaram suas economias e conseguiram nos bancos o crédito direto, para compra de sua livre escolha.

A consolidação da carta de crédito como instrumento principal de financiamento e acesso à habitação da faixa mais pobre da população deve ser motivo de orgulho para os corretores de imóveis. Foi uma proposta que nasceu, cresceu e foi defendida enfaticamente pela classe nos últimos anos, a partir de São Paulo, contra a opinião e a resistência de grupos que se apegavam ao velho modelo centralizador e elitista de distribuição do crédito imobiliário.

A estrutura da produção imobiliária durante décadas esteve alicerçada na entrega futura do imóvel. Financiamento à produção pelo SFH, preço de custo, consórcio, autofinanciamento, cooperativas - todas as modalidades tinham em comum a entrega das chaves após um período variável de 18 até 40 meses ou mais. Há até empreendimentos do tipo preço de custo por 60 meses.

A carta de crédito, proposta pela qual os corretores lutaram 12 anos para ver implantada, rompeu com esse paradigma e instaurou, em benefício de todos, uma nova realidade de mercado. Ela já acomodou mais de

200 mil famílias em suas habitações próprias, livrando-as do aluguel. A carta, ao contrário do que fizeram supor, não inflacionou o mercado, mas contribuiu para baixar os preços dos imóveis novos, que tiveram de enfrentar uma competição saudável, gerada pela garantia de livre escolha que passou a ter o consumidor.

A produção imobiliária começou a adequar-se a esse novo status quo, buscando produtos acessíveis ao potencial do comprador. É a demanda, como sempre deveria ter acontecido, passou a determinar o tipo de produto a ser produzido. A certeza da existência de consumidores, com crédito garantido e simplificado, reativou o segmento de pequenos produtores, gerando empregos e multiplicando negócios em todas as áreas direta e indiretamente relacionadas à construção. E cria uma ampla perspectiva de crescimento para a indústria imobiliária.

São, portanto, os fatos, e não mais os discursos, felizmente, que provam ser necessário fortalecer e ampliar o alcance e extensão da carta de crédito, em benefício de todos os que não puderam realizar o sonho da casa própria e dos que trabalham, direta ou indiretamente, para torná-lo possível.

* Roberto Capuano é presidente do Creci

CRECI

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 - TEL. (PABX) 884-6677 - TELEX (011) 37163 - CEP 01405-001 - SP
EDITADO: DESTAQUE DE COMUNICAÇÃO LTDA. - JORN. RESP.: RUMELY DE FRANCISCHI CAFARDO: Mib.14.235