

Conjuntura econômica define nova política habitacional

Roberto Capuano

A moradia, item de sobrevivência, como alimentação e saúde, não pode ser ignorada nem dispensada 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 até 40 meses ou mais.

O fantasma da inadimplência sempre foi uma preocupação permanente. Mesmo nos imóveis com financiamento do SFH, com recursos garantidos para a produção, surge no final a incapacidade de comprovar a renda. Quem ganhava bem há três anos pode, hoje, estar desempregado ou ter a renda reduzida, situações que tornam inviável a contratação do empréstimo.

No sistema de 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, que acabou, por notoriedade, prejudicando empresas sérias, que sofrem até hoje com o problema da credibilidade.

Mas, de alguma maneira, durante muito tempo estes sistemas sobreviveram a esses problemas. Tropeçaram no Plano Real. Uma das razões foi a redução da rentabilidade das aplicações financeiras que geravam recursos extras ao empreendedor. Ocorre que uma obra não tem um custo linear. O organo-

grama de investimentos parece um pouco um eletrocardiograma. Ou seja, se o pagamento do consumidor é mensal e igual, os custos não o são, o que gera uma reserva de caixa que, aplicada, supria percalços com a inadimplência de compradores na fase de maiores custos, a do acabamento.

O fator desemprego

O desemprego crescente congelou informalmente os salários. Hoje, a classe média tem muito mais medo de perder o emprego do que de ser assaltada. O assalto é momentâneo e causa um prejuízo só. O desemprego dura meses e destrói, magoa, angustia, desespera. Isto leva ao congelamento dos salários, pois ninguém em sã consciência, sabendo que há uma multidão de pessoas competentes dispostas a trabalhar a qualquer preço, tem coragem de pedir aumento.

Na prática, muitas coisas ficaram mais caras, a começar por um simples coco verde, que custava 25 centavos de real e hoje custa pelo menos 1 real. Condomínio, serviços em geral também encareceram. Qualquer assalariado sabe que "sobra" cada vez mais mês a cada salário recebido.

Um atestado brutal desta realidade foi a pesquisa Creci sobre locação residencial em São Paulo. Durante um ano, acusou um índice de um imóvel devolvido para cada imóvel alugado. Eram devolvidos os imóveis mais caros e alugados os mais baratos, gerando um fenômeno curioso - uma oferta de alguns milhares de imóveis de aluguel mais caro sem ninguém para alugar, e uma dupla demanda por aluguéis baratos, causa de aumentos da ordem de 35% em 1997.

Na média, tudo bem parece estar bem. Se um subiu e outro baixou, o aluguel manteve-se equilibrado e até baixou um pouco. Estatisticamente

sobravam imóveis. Na prática, o aluguel acessível à classe média subiu, e a oferta deste tipo de imóvel ficou restrita. 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. Se não pode sequer suportar o aluguel que pagava antes, obviamente só poderá comprar trocando o aluguel pela prestação e, ainda assim, de um produto ao seu alcance.

Crédito diferenciado

O leitor e eu não temos dúvidas de que só depois do ano 2000, com muita sorte, teremos o pleno emprego restabelecido para, a partir daí, haver um crescimento real de salários. Dentro deste quadro econômico, 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. Descartando as exceções, que servem para confirmar a regra, não há como sair desta situação.

A carta de crédito, proposta que os corretores lutaram desde 1985 até conseguir ver implantada, 12 anos depois, provou ser um sucesso e já acomodou mais de 460 mil famílias, com reflexos diretos até na redução dos preços dos aluguéis pela diminuição da pressão da demanda. Elas puderam sair direto do aluguel para a casa própria. A carta de crédito não inflacionou o mercado e até baixou o preço dos imóveis novos que foram readequados para enfrentar uma competição saudável, em função da livre escolha do consumidor. E a produção imobiliária também começou a se reformular, buscando produtos acessíveis ao potencial do comprador. Finalmente a demanda, como sempre deveria ter sido, passou a determinar o tipo de

produto. Tudo isso prova que a carta de crédito deve ser mantida e ampliada. A certeza da 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 nova política habitacional deve basear-se em duas linhas de crédito distintas e independentes. Uma, de curto prazo para quem produz, seja uma casa ou 1000 apartamentos. Apenas como exemplo: quem pretende construir 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, que é quem precisa delas. Se o produto for adequado, tiver preço e qualidade, não faltarão compradores. O produtor recebe, paga sua dívida e lucra. Se o produto for caro e mal feito, será rejeitado. O produtor assume o risco natural de todo empreendedor. O comprador continua com o direito de 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 uma competitividade saudável que gerará tecnologia moderna, para conseguir preços cada vez mais baixos e qualidade cada vez maior. Inútil insistir em fórmulas alternativas. A própria economia mostra claramente o caminho do novo mercado.

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