

# As várias opções para financiar um imóvel

**JORGE ZAPPIA**

O Plano Cruzado retardou a definição de uma nova política de habitação para o País, mas, em compensação, liberou a criatividade de construtores e incorporadores. Sem poder contar com os recursos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), eles vêm oferecendo aos compradores, nos últimos três meses, sistemas alternativos de financiamento à compra de imóveis, do conhecido "preço de custo" ao inusitado "preço fechado". A característica comum a todos é a independência em relação ao crédito do SFH, que alimentou por 20 anos a compra da casa própria, e prazos menores de amortização dos empréstimos, o que reduz a possibilidade de compra por uma ampla faixa da população. Mas até que normalizem as operações do SFH, e se espera por isso já há quatro meses, são esses, resumidamente, os únicos caminhos possíveis de acesso à casa própria:

● **Financiamento direto** — Ressuscitada pelo Plano Cruzado, esta é a forma mais tradicional de financiamento do construtor ao comprador. Nesse sistema, o construtor compra

o terreno, faz o projeto e banca a construção da obra com seus próprios recursos, comercializando as unidades, depois de prontas ou ainda em obras, com uma entrada à vista ou parcelada de cerca de 30% de seu preço de venda.

As prestações, nesse sistema, são calculadas segundo a Tabela Price, a juros anuais de 12%, e o prazo de pagamento, por enquanto, não ultrapassa o período de três anos, indo no máximo a quatro anos e incluindo geralmente parcelas (a cada três ou seis meses) intermediárias às prestações. Alguns construtores, por precaução, inserem nos contratos cláusula de correção das mensalidades segundo a variação da Obrigação do Tesouro Nacional (OTN). Se a OTN, após 28 de fevereiro de 1987 ou mesmo antes, aumentar, aumentará também a prestação, e na mesma proporção.

● **Preço fechado** — Esse sistema veio à luz pouco depois da reforma econômica e invariavelmente prevê a indexação da prestação à OTN. Número crescente de construtores tem apelado a esse esquema, no qual o preço do imóvel é fixo. Nesse valor,

evidentemente, estão embutidos o lucro, as despesas de administração e um percentual que funciona como "seguro" contra as variações nos custos de materiais e mão-de-obra. As prestações, geralmente, seguem o mesmo esquema de vinculação à variação da OTN, ou eventualmente do custo da construção apurado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

● **Preço de custo** — Tradicionalmente vinculada aos condomínios de luxo, essa é a outra modalidade disponível de compra a prazo do imóvel novo. Como o próprio nome define, o comprador vai pagar o que custar efetivamente a construção do imóvel, mais a fração ideal do terreno (geralmente parcelada em até 12 meses) e os custos de administração da obra ao construtor, em bases que variam entre 15 e 25%. Conferir e ler atentamente as cláusulas contratuais é regra para todos os sistemas, mas, no preço de custo, como lembra o construtor Paulo Germanos, é preciso ter cuidados adicionais, tanto com os desembolsos mensais quanto com a reputação da empresa incorporadora. O custo da construção em São Paulo, entre março e maio últi-

mos, aumentou 7,6%, mesmo com o congelamento de preços, que vigora até fevereiro próximo. Como um edifício não leva menos de 18 meses para ser concluído, fica, portanto, bastante reduzida a margem de segurança quanto à estabilidade futura dos preços de materiais e da mão-de-obra, que já acumula.

● **Venda direta** — Sem o crédito do SFH, a compra ou venda de imóveis usados tem como opção básica a chamada venda direta, caracterizada pelo pagamento de um sinal no ato da compra e o restante parcelado em até 12 prestações iguais, calculadas também pela Tabela Price. São prazos ainda apertados para a classe média, mas a tendência do mercado, segundo diagnóstico do empresário paulista Roberto Capuano, é a de um alongamento das prestações no tempo se a inflação mantiver-se estável. Antes do cruzado, sob o império da ciranda financeira, os prazos máximos não ultrapassavam a 20 dias e os juros chegavam a ser cobrados à média de 0,5% ao dia, que representam 16% ao mês ou a astronômica taxa de quase 500% ao ano.