

cidade	jornal	data veiculação
SPaulo	Folha SPaulo	14 JUN 87
	assunto	
2- Caderneta Vinculada		

Caderneta Vinculada

Mais um plano que não deve sair do papel

Quando o Conselho Monetário Nacional criou a "Caderneta de Poupança Vinculada", para a aquisição da casa própria, no final do ano passado, parecia constituir-se numa boa alternativa de financiamento habitacional. Agora, quando o Banco Central soltou sua regulamentação, através da circular nº 1.177/87, ela transformou-se em mais um dos planos destinados a nunca sair do papel, entre os tantos criados para tentar solucionar a crise de falta de moradia que o país atravessa.

Resumidamente, a "Caderneta Vinculada" funciona da seguinte forma: o candidato a mutuário abre uma conta em um agente financeiro credenciado pelo SFH (Sistema Fi-

nanceiro da Habitação), onde fará depósitos mensais durante 36 meses. Ao término desse prazo, ele precisa ter um saldo equivalente a um percentual que varia de 10% a 40% do crédito pretendido. Quanto menor for o valor do financiamento que ele quer, menor precisará ser o saldo da poupança. Por exemplo, para um crédito de Cz\$ 300 mil, será preciso um saldo de Cz\$ 30 mil (10%); já para um crédito de Cz\$ 1.500 mil, o saldo sobe para Cz\$ 600 mil (40%).

Cumprida essa exigência, o poupador recebe do agente financeiro uma "carta de crédito", garantindo-lhe a liberação do financiamento pretendido. Com ela em mãos, ele pode escolher o imóvel que melhor atenda

às suas necessidades, seja ele novo ou usado. Além disso, como é o "dono" do crédito, terá um maior poder de barganha na negociação. Isso pode gerar um melhor equilíbrio entre os preços do mercado imobiliário, como um todo.

Da forma como funciona hoje o SFH, os empréstimos são concedidos às construtoras, que depois os repassam aos compradores finais dos imóveis. Assim, elas têm a "faca e o queijo na mão" para a fixação dos preços e das condições dos contratos.

Para Roberto Capuano, presidente do Creci (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis), o que torna a "Caderneta Vinculada" inviável é o prazo da poupança. Segundo ele, o

brasileiro não tem o hábito de programar-se por um período tão longo. Sua sugestão é de que esse prazo fosse reduzido para 24 meses.

Já para alguns representantes da indústria da construção civil consultados por Caixa-alta, além do prazo, existem outros problemas. O maior deles seria a geração de recursos para os financiamentos. Isso porque, para cada poupador que cumpre os três anos do contrato, precisariam existir mais três em iguais condições, e assim sucessivamente, gerando uma verdadeira "bola de neve". O número de depositantes precisaria ser sempre crescente, para que o sistema tivesse liquidez, o que na prática parece impossível.