

Saída para arapuca

ISTOÉ 12/2/1985

27

Miguel Nasser Filho, bem-sucedido empresário de 44 anos, dono de uma corporação de 21 empresas, entre elas o consórcio que leva seu nome em 71 lojas espalhadas por todo o Brasil, acredita ter encontrado, finalmente, uma saída para a arapuca em que se transformou o projeto de casa própria de milhões de brasileiros. "O Sistema Financeiro da Habitação, gerido pelo Banco Nacional da Habitação, está falido. O consórcio de imóveis é a única solução para a classe média comprar imóveis e para reativar a construção civil", dizia Nasser na semana passada, enquanto esperava, do Ministério da Fazenda, o sinal verde para colocar na rua seu batalhão de vendedores da mais nova modalidade de adquirir a casa própria. Trata-se do já consagrado sistema de consórcio, onde o candidato à compra paga, durante cem meses, uma prestação variável de 1% do valor atualizado do produto - no caso, o imóvel.

"Deu certo para carros, também vai dar para a construção civil. Com mais essa opção para compra de imóveis haverá, fatalmente, um reaquecimento da construção civil, mais oferta no mercado e menos especulação no mercado", acredita Nasser. Antes mesmo de ser regulamentado pelo Ministério da Fa-



Nasser: "Não haverá especulação"

zenda, o que deverá ocorrer nos próximos dias, no entanto, o sistema já está sendo contestado em suas fundações. "Os reajustes do consórcio não vão ser determinados em função da inflação, mas sim do preço de custo do dia da construção civil", diz Roberto Capuano, 42 anos, presidente do Conselho Regional de Imóveis de São Paulo e proprietário da Capuano Imóveis. "Se o cimento tiver uma alta de 200%, isso será repassado para a prestação", assegura Capuano. Nasser não acredita que as prestações do consórcio venham a incorporar altas abusivas. "O mercado livre dificilmente vai elevar seus preços acima dos índices oficiais. Além disso, o consórcio vai adquirir o imóvel escolhido a vista, assim que o consorciado entrar num grupo. Dessa maneira o imóvel fica isento de especulação", garante Nasser.

Nem todos os consórcios, no entanto, poderão oferecer essa garantia ao comprador. "Consórcio de imóveis não é como o de carro, onde basta comprar o veículo numa concessionária, ao preço regulado pelo Conselho Interministerial de Preços. A operação é mais complexa e vai desde a escolha de material de qualidade até a boa mão-de-obra. As empresas especializadas em consórcios teriam de se adaptar a um novo mercado, o que não é um processo rápido", explica Luiz Carlos Pereira de Almeida, 59 anos, conselheiro do Sindicato de Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis de São Paulo, o Secovi. "O consórcio de imóveis deve ter uma disciplina própria e rigorosa para que pessoas desonestas não possam entrar no ramo", adverte Almeida.



Capuano: "E se o cimento aumentar 200%?"



Almeida: preocupado com a desonestidade

BATE O CORAÇÃO DO SAMBA

CARNAVAL

ESTO

12 DE FEVEREIRO DE 1985 Nº 477 C\$ 15.000