



Nós realizamos seu sonho de morar bem.

ISTOÉ

NEGÓCIOS E INVESTIMENTOS

O pesadelo da moradia

Faltam imóveis para alugar, dinheiro para comprar e o mercado não dá sinais de recuperação

Enquanto se discutia, até quarta-feira, 22, a nova lei do inquilinato, os candidatos a uma moradia continuavam fadados a uma realidade verdadeiramente kafkiana. Não há dinheiro nem financiamento para comprar e praticamente não existem imóveis para locação. Nas poucas unidades disponíveis, numa oferta cada vez mais estreita, os preços dos aluguéis atingem níveis estratosféricos. Muitos dos proprietários que dispõem de uma casa ou apartamento vazios preferem deixá-los fechados a alugar. Os dados da Fenadi - Federação Nacional das Administradoras de Imóveis - são claros: nos bairros centrais da cidade de São Paulo, o mercado mais representativo do País, a média mensal em 1975 era de três mil imóveis oferecidos para locação. Hoje é de cerca de 800, com a agravante de que, no período, a população da cidade dobrou, saltando de cinco milhões para dez milhões de habitantes.

A crise tem causas antigas e, na opinião

dos representantes do setor, não há esperança de que seja amenizada com a nova lei do inquilinato, que virá na forma de medida provisória, sobre a qual o governo vem falando desde junho. "A nova legislação vai significar apenas um pouco de oxigênio para um paciente em estado terminal. Ele pode sobreviver por mais um ou dois meses, mas vai morrer se não for combatido o foco de infecção que é a falta de uma política habitacional", diz Hubert Gebara, presidente da Fenadi. "Não vai ser com uma lei do tipo cobertor curto que se vai resolver o problema", define Roberto Capuano, presidente do Creci - Conselho Regional de Corretores de Imóveis. Sérgio Mauad, presidente do Secovi - Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo -, também se mostra pessimista: "Se a medida sair como vem sendo anunciada, o mercado vai continuar sem oferta para locação e com preços altos."

O que eles condenam é a excessiva proteção ao inquilino existente na legislação em vigor, de 1979, e mantida com apenas alguns retoques na que se pretende implantar agora. Medidas muito populares a princípio, como reajuste dos aluguéis abaixo da inflação e renovação automática dos contratos, acabaram voltando-se justamente contra aqueles a quem se propunham proteger, os inquilinos. Pesquisas do Secovi em São Paulo mostram, por exemplo, que um aluguel iniciado em 1985 e reajustado pelos parâmetros oficiais acumula hoje uma depreciação de 90% do valor real acertado no início do contrato. Por isso não se investiu mais em imóveis para locação, e o resultado é o estrangulamento desse mercado com uma oferta cada vez menor, diante de uma demanda crescente.

A idéia contida no esboço da nova legislação é deixar os reajustes por conta da livre negociação entre locadores e locatários. Mas isso só para valores acima de um de-

terminado limite (até quinta-feira, 23, falava-se numa faixa de cinco salários mínimos, ou cerca de Cr\$ 25 mil). Abaixo desse limite, os aluguéis continuariam indexados a um índice preestabelecido pelo governo. O prazo para revisão judicial dos contratos também seria reduzido de cinco para três anos. Mudanças, no entender dos analistas, muito tímidas.

"Se a nova lei continuar protegendo excessivamente as faixas de baixa renda, vamos continuar sem oferta. O mercado de locação só se reativa se houver liberdade de negociação entre as partes", avalia Mauad. Capuano vai além ao prever que, se for adotada a indexação, "não vai mais haver aluguéis abaixo de Cr\$ 25 mil". E na faixa de livre negociação, "o inquilino assalariado, que representa a grande massa da demanda, ficará sem poder de barganha, tão encurralado pelo proprietário como vem sendo pelo seu patrão quanto a seus salários". Para ele, o sistema imobiliário, na verdade, é todo interligado. "O problema da locação não se resolve por si só," argumenta. A solução óbvia é o aumento da oferta. Mas isso só ocorrerá, justifica, com uma política habitacional que ataque todas as frentes do problema. A começar pelo crédito individual para aquisição de imóveis, redirecionamento de capitais "com vocação para o longo prazo", como os dos fundos de pensão e seguradoras para a construção de imóveis para a classe média e a de baixa renda, sem falar do que ele chama de "restabelecimento do direito de propriedade dos locadores", ou seja, o fim da renovação automática dos contratos.

O presidente do Creci também aponta como um dos principais motivos da atual crise do setor imobiliário a concentração de financiamentos para a construção de imóveis de luxo. "Nos últimos 25 anos, o dinheiro da poupança e outras fontes, que deveria ser destinado à construção de imóveis populares, foi utilizado para a produção de empreendimentos de luxo, praia e campo e shopping centers", diz ele. Segundo seus cálculos, 75% dos 4,5 milhões de unidades construídas no período destinaram-se a esse mercado hiperelitizado. "O resultado é que ninguém consegue comprar, porque, além de tudo, não há crédito individual e todo mundo está condenado a ser inquilino. Só 0,2% da população brasileira pode hoje comprar um imóvel sem financiamento. Por isso os aluguéis estão tão caros", diz Capuano.

Mauad justifica esse desvio de rota do mercado de construção pela própria



A cruz e a caldeirinha
Para Capuano, sem política habitacional, livre negociação faz inquilino virar suco

queda do poder aquisitivo da classe média nos últimos anos. "Isso, e mais a falta de financiamento, impediu que a produção se voltasse para essa faixa de compradores", diz o presidente do Secovi. O setor como um todo, mesmo concentrando-se nas faixas de maior renda, também não ficou imune ao impacto do Plano Collor. Conforme dados do Secovi, no primeiro semestre deste ano houve uma queda de 50% no número de novos empreendimentos lançados em relação ao mesmo período de 1989. "Estamos vivendo um momento recessivo. Não há financiamento

para a produção de imóveis e as poucas empresas que têm capital próprio não se arriscam a investir", explica Mauad. Isso porque, diz ele, "não temos a garantia de que haverá recursos para o comprador daqui a um ano, prazo que a Caixa Econômica Federal vem apontando para a retomada dos financiamentos ao comprador final".

Como as fontes de financiamento estão estancadas, qualquer porta que se abra para possibilitar a compra de imóveis atrai grande número de interessados. Foi o caso dos consórcios. Autorizadas a trabalhar na área habitacional em 5 de março, ainda no governo Sarney, as administradoras de consórcios passaram a ver nesse mercado a oportunidade de compensar os problemas que enfrentavam na entrega dos automóveis. A procura justificou as expectativas e o número de administradoras que se preparavam para entrar na nova área era grande quando o governo pisou no freio e, no dia 13, suspendeu a concessão para novos consórcios habitacionais. Segundo o chefe adjunto do Departamento da Receita Federal, Renato Botaro, o objetivo da suspensão é a reavaliação das regras de funcionamento da nova modalidade de consórcio.

Fontes do governo

não escondem, porém, que as pressões contra os consórcios imobiliários partiram dos empresários da construção. Eles atacavam o fato de o consorciado receber uma carta de crédito para adquirir um imóvel de sua preferência, o que caracterizaria o negócio como "consórcio de dinheiro". Criticaram também a reserva de mercado para administradoras com mais de cinco anos de experiência, uma condição que o governo impôs para evitar a entrada de aventureiros na fase experimental do consórcio imobiliário. Informa-se em Brasília que um dos empresários da construção que mais foram à tona em São Paulo para criticar as regras estava interessado em entrar no novo negócio, mas teve sua pretensão negada por falta de experiência no ramo dos consórcios.

As críticas das construtoras aos consórcios são explicitadas por Mauad, do Secovi. Para ele, o consórcio deveria ser "amarrado à produção", ou seja, a um empreendimento das construtoras. Da forma que está hoje, na opinião dele, trata-se de um consórcio de dinheiro que acabará pressionando os preços dos imóveis para cima. "A oferta de imóveis prontos é pequena. Com o volume de cartas de crédito proporcionado pelos consórcios existentes, o pequeno estoque disponível vai sumir rapidamente e os preços vão subir."

A defesa do formato atual do consórcio vem de Capuano, do Creci. Na opinião dele, o medo das construtoras se explica porque o financiamento direto ao consumidor permitirá que ele escolha diretamente o imóvel, comparando preços, o que traria um equilíbrio maior ao mercado e forçaria os incorporadores a baixar os preços de seus empreendimentos. "Estamos apenas no primeiro round da luta contra os consórcios", diz Capuano. As construtoras, de acordo com o corretor, vão redobrar os

ataques, porque o consórcio permite a compra do imóvel usado e abre uma brecha no monopólio que elas detêm atualmente, por serem as únicas que podem oferecer financiamento aos compradores. Do lado das administradoras, a argumentação é de que o consórcio deverá funcionar como uma alavanca para aumentar a



Colugnati
Os consórcios possibilitarão às construtoras a programação de seus lançamentos