

# Financiamento próprio domina mercado

Na opinião do presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci), Roberto Capuano, sistemas como o Plano 100 são plenamente viáveis. "Sou do tempo em que o mercado trabalhava sem nenhum tipo de financiamento governamental, antes do Banco Nacional da Habitação (BNH), e tudo corria muito bem", lembra.

Os incorporadores estariam assim "voltando ao passado", quando procuram soluções fora do sistema oficial. "O empresário brasileiro é criativo e, na medida em que não tem financiamento disponível, ele achará novas formas", acredita Capuano. Ele diz estar certo de que fórmulas desse tipo se disseminarão nos próximos anos, "pois a carga financeira do SFH (Sistema Financeiro de Habitação) é insuportável".

Eli Flávio Wertheim, diretor da empreendedora Luciano Wertheim, concorda, mas prevê que em tempos normais, sem inflação alta, o SFH volte a atuar de forma eficiente. "Não há sistema que resista a uma inflação mensal de mais de 20%", diz. Ele acha que no momento o financiamento direto é a melhor opção, mas afirma que o mercado sempre precisa de recursos governamentais. "Podemos produzir mais se o SFH funcionar", declara.

**Esperança no SFH** — Na estimativa de Wertheim, há alguns anos o financiamento direto representava 30% das vendas e hoje envolve 90%. Em sua opinião essa não é uma boa proporção. "O ideal é dividir as vendas pelos dois sistemas e empresas, como nossa em-



## Conforto

Com decoração moderna, a sala é aconchegante



## Espaço

Os dormitórios ocupam de forma racional toda a área

presa tem feito", afirma o diretor. Para Wertheim, quem tradicionalmente tem agido assim, hoje pode aumentar sua atuação pela tabela direta, chegando a comercializar 70% a 80% da produção no financiamento próprio. "O fato é que não adianta reclamar", diz. "Temos de arregaçar as mangas e criar novas formas".