

Corpo	Tipo	Medida

JORNAL DO BRASIL

"ECONOMIA"
RIO DE JANEIRO - RJ
03.10.97

O caso Encol freia lançamentos

■ Intranquilo, consumidor está se precavendo de problemas evitando comprar imóveis parcelados na planta e fazendo seguros

ADRIANA MATTOS

SÃO PAULO - As dificuldades enfrentadas pela Encol estão pondo um freio - e um ar de cuidado redobrado - no mercado imobiliário em todo o país. Segundo o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci), Roberto Capuano, o consumidor está intranquilo. Prova disso, é que a velocidade de venda dos imóveis lançados nos últimos três meses caiu em São Paulo. Em agosto, por exemplo, do total de apartamentos lançados na cidade, 10,2% foram vendidos. Em maio, esse índice chegava a quase 12%.

Por isso, Capuano aconselha a fugir dos sistemas de venda de imóveis na planta. "A recuperação da imagem do setor será difícil porque há um clima de desconfiança no ar", afirma. "Não é preciso correr risco agora. Há boas opções de financiamentos em bancos de varejo e o governo acenou com a carta de crédito, que pode facilitar compras à vista", avalia Capuano.

Para manter o ritmo de vendas, as construtoras estão tendo que romper com a desconfiança. Dois fenômenos começam a marcar as vendas: garantias oferecidas pelas próprias empresas e formas dos compradores controlarem à distância o andamento das obras e dos seus negócios. A construtora Rossi, por exemplo, está criando um seguro performance que garante a entrega do imóvel mesmo que a construtora tenha problemas. E o Sindicato das Empresas de Compra Venda e Locação de Imóveis (Secovi) já está organizando para este mês uma campanha de esclarecimentos dos direitos do mutuário no Brasil.

"O imóvel só pode ser vendido se tiver um registro do memorial de incorporação, que pode ser obtido nos cartórios, onde estão os atestados a respeito da saúde financeira da empresa. Qualquer um pode ter acesso e isso é o que divulgaremos em nossa cam-

panha neste mês", disse o vice-presidente do Secovi, Walter Lafemina. "Exigiremos que as incorporadoras ponham à disposição dos clientes os seus registros de imóvel no próprio estande de venda".

A venda de imóveis na planta continua sendo o carro-chefe do mercado, apesar do desastre da Encol, a líder nessa modalidade. De acordo com o Secovi, entre junho e julho, período em que a crise da Encol era latente, de 62% a 64% das unidades vendidas estavam apresentadas em planta, ou seja ainda nem haviam iniciado a construção. Apenas 36% dos imóveis comprados estavam ficando prontos ou em pé.

Isso porque a maioria das construtoras no país opera por esse sistema de autofinanciamento (em que 1/3 do capital para construção parte dos recursos provenientes das vendas das unidades), o que reduz as opções para o comprador. Além disso, comprar à vista não é o forte do brasileiro, cujo poder aquisitivo só permite pagamentos parcelados de longo prazo.

Eleita a número um do ranking no país, depois da queda da Encol, a Rossi faturou R\$ 240 milhões e deve chegar aos R\$ 350 milhões nesse ano. O trunfo são projetos voltados para faixas específicas de público, de acordo com o poder aquisitivo.

As vendas estacionam

Mês	Imóveis vendidos com relação aos lançamentos
Janeiro	6,5%
Fevereiro	7,7%
Março	12,2%
Abril	8,8%
Maior	11,9%
Junho	11,6%
Julho	10,3%
Agosto	10,2%
Setembro	10,5% *

*previsão
Fonte: Secovi



Empreendimento da Rossi em São Paulo: projetos para faixas de renda específicas seguram as vendas

Divulgação

Cliente quer obra garantida

SÍLVIA MUGNATTO

BRASÍLIA - Às voltas com consumidores arredios após o calote aplicado pela Encol em 42 mil famílias, a construtora brasileira Via Engenharia resolveu criar um seguro para seus clientes: o seguro de garantia de execução de obra. Nos próximos dias, a empresa lançará na Barra da Tijuca o condomínio Via Cancun, já com o seguro embutido nas prestações da poupança. O diretor da Via Engenharia, Fernando Gontijo, disse que a construtora foi pioneira no país na contratação do seguro.

Em setembro, no calor das discussões sobre o que fazer com os esqueletos da Encol, a Via Engenharia anunciou em Brasília a contratação do seguro para um condomínio de quatro prédios, num total de 336 apartamentos. A venda é feita na planta, mas o seguro garante o total pago pelo cliente em caso de não conclusão da obra no prazo previsto.

"Se a construtora prometeu fazer as obras em 15 meses e não cumpriu, o cliente pode acionar a seguradora e receber o que pagou", informou Gontijo. É que a apólice do seguro é feita pela construtora em nome de cada um dos clientes individualmente. A seguradora conveniada da Via Engenharia é a BrasilSeg, subsidiária do Banco do Brasil.

"Estamos tendo uma boa resposta dos clientes que estavam com medo de comprar na planta", disse Gontijo. Segundo o construtor, o seguro encarece a obra em cerca de 1%. "O prêmio do seguro é mais caro conforme o prazo de construção", explicou.