DESTAQUE DE COMUNICAÇÃO

| Retranca | Redator | Cliente | Lauda |
|---|---|---|---|
| | | | |

| Corpo | Tipo | Medida |
|---|---|---|
| | | |

jornal da tarde

"ECONOMIA"
SÃO PAULO - SP
23.02.97

"A MAIOR CONCENTRAÇÃO DE NEGÓCIOS É NA FAIXA DE CONSUMIDORES COM RENDA ENTRE R$ 3 MIL E R$ 5 MIL"

(Roberto Capuano, presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis)

# Imóveis populares agitam mercado

CONSTRUTORAS BUSCAM BAIRROS MAIS PERIFÉRICOS, COM TERRENOS MAIS BARATOS, E FAZEM PRODUTOS MAIS SIMPLES

VIDA NO APERTO

## Área de apartamentos diminui 25%

Morar tem se tornado um complicado exercício de utilização de espaço para a classe média. Nos últimos 20 anos, a área construída dos apartamentos dirigidos a essa faixa da sociedade na Grande São Paulo diminuiu cerca de 25%, passando de 60 m² para de 45 m², em média, o que tem exigido dos novos moradores muita imaginação para colocar, em tão pouco espaço, todos os bens de consumo que a moeda estável e a facilidade de se ter acesso a um crediário estão permitindo comprar.

Antônio Carbonari, de 33 anos, comprou recentemente um apartamento de dois dormitórios, em Osasco, medindo pouco mais de 40 m². Segundo ele, que mora com a mulher e uma filha de dois anos, o apartamento não pode ser visto como um local de lazer. "É só para dormir, porque não tem espaço mesmo." Ele e outros moradores estão buscando formas de contornar o aperto com criatividade. "A solução é trabalhar o teto e as paredes, já que, se colocar algo no chão, ninguém passa", disse. Segundo Antônio, as portas tradicionais estão sendo substituídas por sanfonadas para ganhar alguns preciosos centímetros. "Se não fizer isso, ninguém passa no corredor", comentou.

**As portas são substituídas por sanfonadas para ganhar alguns preciosos centímetros**

Com o aumento do consumo de eletrodomésticos desde o início do Plano Real, a classe média tem tido problemas de espaço. "Estou louca para comprar uma máquina de lavar louça, mas na minha cozinha não cabe", disse a vendedora Cristina Carbonari, que teve de arrancar a porta da cozinha para poder abrir a geladeira.

Para o presidente do Secovi, Ricardo Yazbek, a diminuição da área construída vem seguindo uma tendência mundial. Segundo ele, o Brasil vem cada vez mais se adaptando aos moldes internacionais, onde a cozinha e a área de serviço já estão desaparecendo. "Quando o Akihito, imperador do Japão, casou-se, foi morar em uma 'mansão' de 120 m². No Japão, há módulos de 24 m². Comparados a eles, um apartamento de 45 m² não é tão pequeno."

A diminuição da área, segundo Yazbek, é resultado da demanda do mercado. Segundo o presidente, há dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e da USP que mostram que o número de integrantes por família diminuiu. "Hoje, as pessoas procuram apartamentos menores, até porque as mulheres trabalham fora e não precisam mais passar o dia inteiro em casa", comentou. Segundo ele, as áreas que antes eram privativas dos apartamentos passaram a fazer parte do lazer coletivo. "Há apartamentos novos com 50 m², mas com playground e home theater no térreo", disse.

Já o engenheiro e diretor da Construtora Concima, Felipe Ribeiro, atribui essa diminuição aos altos custos da construção e à falta de planos de financiamentos. "Só o cimento aumentou 20% nos últimos três meses", disse.

Segundo o diretor, durante muitos anos a faixa de pessoas com renda familiar na faixa de R$ 1.500,00 ficou desamparada. "O Sistema Financeiro Habitacional (SFH) entrou em colapso e ficou cada vez mais difícil construir", disse. Para Ribeiro, as cooperativas e os planos autofinanciáveis voltaram para preencher essa lacuna, já que atualmente uma família com essa renda não consegue financiamentos no SFH. "Os financiamentos do SFH eram cem vezes maiores no começo da década de 80 do que no início dos anos 90."

Se para Yazbek a tendência é diminuir cada vez mais os espaços residenciais, para Felipe Ribeiro tudo caminha para a diminuição dos juros e do custo de construção, possibilitando um aumento nas áreas. "Fazer isso é ir na contramão do mundo", disse Yazbek. Segundo ele, o número de jovens casais, pessoas solteiras e desquitadas vem aumentando e esse consumidor procura imóveis mais "enxutos".

Com o químico Vandelino Ribeiro dos Reis, de 39 anos, aconteceu justamente o contrário. Recém-desquitado, Vandelino procurou um apartamento para morar. Tentou acomodar-se em um dois-dormitórios de 45 m². Não se adaptou e alugou o imóvel. "Não cabia nem minha mobília. Não sei como uma família consegue morar lá."

**Kica Tomaz**

Daniel Garcia/AE

Carbonari, no apartamento de 40 m²: "É só para dormir"

O perfil do mercado imobiliário está mudando. O Real não só deu impulso para que novos segmentos de consumidores entrassem nesse mercado, como a oferta de imóveis para uma faixa de comprador mais pobre cresceu quase na mesma proporção em que mais opções de financiamento foram se abrindo. Para possibilitar a oferta de imóveis de menor custo, a expansão do mercado chegou a bairros onde, até há alguns anos, havia poucos prédios, muita oferta de terrenos e pouco interesse das construtoras, como Penha, Itaquera, Pirituba e Vila Guilherme.

Por isso, consumidores com renda entre R$ 2 mil e R$ 3 mil, que antes não tinham opções acessíveis de imóveis para comprar, estão vendo o número de lançamentos a eles destinados crescer em ritmo acelerado. "O aumento do poder aquisitivo das classes de menor renda estimulou a criação de produtos mais simples, tanto pelo sistema convencional como de cooperativas", analisa Sérgio Vieira, vice-presidente da Coelho da Fonseca. Das 29.766 unidades colocadas à venda no município de São Paulo, no ano passado, 6.465 unidades, ou 21% do total, eram de cooperativas, segundo dados da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp). Na região metropolitana, esse porcentual foi ainda maior: 43%.

Maurilo Clareto/AE-7/7/95

Capuano: rumo ao popular

Também a faixa de público com renda entre R$ 3 mil e R$ 5 mil está comprando mais, o que vem estimulando lançamentos, e, também nesse caso, as construtoras estão buscando bairros mais distantes, como Morumbi e Tatuapé.

O mercado imobiliário, diz o diretor-superintendente da Imobiliária Fernandez Mera, José Roberto Dalcon, é como uma pirâmide: "Quando a camada de baixo se movimenta e começa a comprar imóveis, isso se reflete em todos os segmentos." Ou seja, quem não tinha imóvel compra um apartamento de um dormitório, no valor de R$ 50 mil, e quem vende esse imóvel, compra outro de dois dormitórios. Por causa dessa movimentação do mercado, quem quiser comprar um imóvel pronto, hoje, vai ter dificuldade para encontrar o que quer, diz Dalcon.

Por causa da movimentação em todas as faixas de mercado, o número de lançamentos das empresas tem sido grande. "A maior concentração de negócios é na faixa de consumidores com renda entre R$ 3 mil e R$ 5 mil, que estão adquirindo imóveis novos e usados no valor de até R$ 100 mil", diz o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci), Roberto Capuano. Ele destaca que também o público de menor renda (a partir de R$ 2 mil) está sendo atendido, no segmento de imóveis novos, pelos lançamentos feitos por cooperativas e no sistema auto-financiado. "As construtoras começam a buscar o mercado mais popular."

É o caso da construtora e incorporadora Goldfarb e da Rossi Residencial. Tomás Nioac de Salles, diretor-comercial da Goldfarb, diz que a empresa decidiu lançar, em dezembro último, o plano Melhor Impossível, para pessoas com renda de até R$ 2 mil.

Também a Rossi Residencial está descobrindo a força de compra dos consumidores com renda até R$ 2 mil. *Depois das vendas bem-sucedidas do seu Plano 100, a* empresa lançou, em novembro, o Plano Vida Nova, de apartamentos de dois e três dormitórios e preços a partir de R$ 29 mil à vista. O primeiro empreendimento lançado dentro deste plano foi totalmente vendido em três dias. Agora, a construtora lançará outros três, na Raposo Tavares, Saúde e Aricanduva.

O Plano 100, para o público com renda entre R$ 3 mil e R$ 5 mil, também continua com fôlego, sustentado por profissionais liberais e universitários interessados em adquirir casa própria.

**Giovanna Picillo**

# Alternativas de financiamento

DESDE O ANO PASSADO, SEGMENTO DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO COMEÇOU A GANHAR NOVAS OPÇÕES

Uma velha piada de executivos diz que se o mercado financeiro no Brasil fosse um circo o segmento de crédito imobiliário seria aquele pobre elefante que passa o espetáculo equilibrando-se em duas patas sobre um pequeno tamborete. Uma pata é a caderneta de poupança e a outra, o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Se tenta sair do lugar, o elefante da casa própria recebe logo uma chicotada de um domador burocratizante.

Enquanto isso, os "bichos" mais ágeis — bolsas de valores, fundos mútuos, mercados futuros —, com grande liberdade de ação, passam correndo por ele, atraindo a atenção do público pagante. A novidade é que, desde o ano passado, o elefante vem perdendo a paciência e já ensaia os primeiros dribles para se livrar do domador — que, por sua vez, anda mais manso.

Os movimentos mais visíveis foram feitos a partir de maio de 1996, quando o Banco de Boston começou a lançar produtos na área de crédito imobiliário. Eles incluem o tradicional financiamento pelo Sistema Financeiro da Habitação (SFH), carteira hipotecária, financiamento em dólares com variação cambial, *home equity* (imóvel usado aceito como garantia para obtenção de crédito) e leasing imobiliário.

Em julho de 1996, o banco foi autorizado a constituir a primeira companhia hipotecária do mercado. É uma alternativa ao SFH, que dá à empresa liberdade para captar recursos em outras fontes que não a caderneta de poupança — até no exterior — para aplicar no financiamento imobiliário.

A decisão estratégica de atuar no segmento de crédito imobiliário foi tomada pela cúpula do Boston no começo de 1995. Naquele momento, esse segmento era o único inexplorado no mercado financeiro nacional. O cenário considerado animador era um esboço da atual situação de aumento da captação de recursos pela caderneta de poupança, diminuição das brigas na Justiça envolvendo financiamento imobiliário e, sobretudo, estabilização da economia, com abertura de espaço para investimentos de longo prazo.

"O mercado, no início, desdenhou da nossa iniciativa", afirma o responsável pela área de Crédito Imobiliário do Boston, Fábio Nogueira. A primeira reação só veio em novembro de 1996, quando a Caixa Econômica Federal voltou a financiar imóveis para a classe média, com o lançamento do programa Carta de Crédito.

O aumento dos depósitos em caderneta de poupança nos últimos meses incentivou o mercado a reabrir as carteiras de crédito imobiliário. Citibank, Bradesco, Real e Itaú foram os primeiros. Em seguida, voltaram a esse mercado os bancos Mercantil de São Paulo-Finasa, Sudameris e Unibanco.

**Alexandre Teixeira**

Júlio Vilela/AE

Bairros como a Mooca estão recebendo cada vez mais empreendimentos

## MUDA O RANKING DE BAIRROS

**Áreas mais longe do centro têm mais lançamentos**

Com a mudança do perfil dos compradores de imóveis, mudou também o ranking de lançamento imobiliário por bairros na Grande São Paulo. Segundo estudo da Embraesp, a Penha e o Tatuapé foram os dois bairros que tiveram o maior número de unidades lançadas no ano passado, com 1.799 e 1.503 unidades, respectivamente. Já o Morumbi liderou o ranking em número de prédios lançados, área e valor total, enquanto o Tatuapé também se destacou em alguns desses itens.

"Os bairros que estão crescendo mais são os que têm ocupação horizontal superior à vertical, onde há oferta de terrenos e também de infra-estrutura", diz Roberto Capuano, do Creci.

"Quando se vai para a região metropolitana, há maior oferta e terrenos mais baratos, que se prestam para empreendimentos para as classes C, D e E", diz Sérgio Vieira, da Coelho da Fonseca.

O diretor-superintendente da Imobiliária Fernandez Mera, José Roberto Dalcon, diz que a valorização está ocorrendo em bairros onde está surgindo algo novo, como o Tatuapé — onde a infra-estrutura já é boa e, em breve será lançado um novo shopping —, e o Panamby, no Morumbi, porque um grande número de empresas está se instalando na Avenida Luís Carlos Berrini, próxima ao bairro. A construção do anel viário na região próxima à Rodovia Castelo Branco também vai beneficiar bairros como Alphaville e Tamboré, lembra ele.

Mas é a oferta de terrenos combinada a preços razoáveis que acaba determinando a direção dos lançamentos. Na Vila Nova Conceição, o bairro mais caro de São Paulo, por exemplo, o custo do metro quadrado de área útil varia de R$ 3 mil a R$ 3,5 mil, por causa da escassez de terrenos.

Já no bairro da Penha, cita o diretor da Fernandez Mera, esse custo cai para R$ 1,2 mil a R$ 1,5 mil. No Panamby, que tende a ter forte valorização, está em torno de R$ 2 mil o metro quadrado de área útil.

O Tatuapé só perde em número de lançamentos para o Morumbi, e já é chamado de "a Vila Nova Conceição da zona leste". Além de ter um público cativo — "quem mora lá é fiel à região, e lá vão morar também os filhos e os netos", observa Dalcon, da Fernandez Mera —, o Tatuapé tem uma ampla oferta de serviços, escolas e hospitais.

"Bairros como Morumbi, Tatuapé e Penha tem infra-estrutura e uma população com certo grau de riqueza", reitera Vieira, da Coelho da Fonseca. **(G.P.)**

# ABECIP PROPÕE MUDANÇAS NO SFH

**Principal ponto é liberação para transformar carteira de prestações em títulos negociáveis, para captar recursos**

"Há consenso no mercado e no governo sobre a necessidade de se reordenar o Sistema Financeiro da Habitação (SFH), cujos suportes tradicionais, com pilares na caderneta de poupança e no FGTS, estão abalados desde a década passada. A dívida do governo com o SFH atinge R$ 18 bilhões e é considerada impossível de pagar. Por trás dela, está o rombo do Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS), o subsídio criado na década de 80 para os mutuários do SFH.

"Além dos problemas internos, nota-se que o contexto internacional é de desintermediação financeira, com fundos institucionais movimentando US$ 18 trilhões pelo mundo e firmando-se como os financiadores do setor produtivo.

"Dado este cenário, a Associação Brasileira das Empresas de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip) vem trabalhando há quatro anos na elaboração do arcabouço técnico de um novo modelo de financiamento, batizado de Sistema Financeiro Imobiliário (SFI). Tal modelo coincide com o esboçado na semana passada pelo secretário de Política Econômica do Ministério da Fazenda, José Roberto Mendonça de Barros.

Técnicos da Abecip estudaram os sistemas de 15 países e concluíram que o mercado tem de ser dividido em dois segmentos: um social, que necessitaria de dotações orçamentárias, para atender às necessidades de moradia de famílias de baixa renda, e o competitivo, onde bancos, companhias hipotecárias e fundos de investimento imobiliário poderiam atuar livremente.

Para o segmento social, a Abecip recomenda o modelo francês, de aluguel de moradias a preços controlados pelo governo. Para o segmento competitivo, a fórmula sugerida é muito parecida com a norte-americana, baseada em um sólido mercado de hipotecas.

Júlio Vilela/AE

Rossi: captação alternativa

O mecanismo básico desse sistema é a chamada securitização de recebíveis, que consiste na transformação de uma carteira de prestações que uma construtora tem a receber em títulos negociáveis no mercado financeiro. É um mecanismo que permite à indústria imobiliária captar recursos no mercado financeiro em igualdade de condições com os demais segmentos do mercado. Aos investidores é oferecido, além de uma remuneração mínima predeterminada, um prêmio subordinado ao êxito da venda do empreendimento.

Para criar um mercado nesses moldes no Brasil é preciso tomar providências jurídicas e operacionais. Do ponto de vista da legislação, o fundamental é criar um mecanismo de execução sumária da hipoteca — a chamada alienação fiduciária. Hoje, um processo de execução de hipoteca leva cinco anos para ser concluído, o que inibe o investimento no mercado imobiliário.

Paralelamente ao reordenamento do sistema de financiamento, há experiências no mercado que estão surgindo como alternativas para reativar a indústria imobiliária.

Um exemplo é a operação de emissões de debêntures imobiliárias feita pela construtora Rossi e pelo Banco BBA no ano passado. O primeiro lote de títulos, no valor de R$ 15 milhões, foi colocado no mercado em dezembro. A iniciativa foi bem-sucedida, e os papéis foram comprados por fundos de pensão e fundos de investimento de bancos. Os títulos colocados têm prazo de 36 meses. A partir do 19º, o investidor passa a receber rendimentos mensalmente. Até o fim deste ano, serão colocados mais R$ 40 milhões e, assim por diante, até atingir o total de R$ 100 milhões previsto no contrato entre o banco e a construtora. **(A.T.)**