

Creci defende "poupança zero" no financiamento de imóvel para inquilino que mantenha contrato há três anos e crédito de prazo definido no SFH

O desconhecimento do consumidor de que os bancos têm crédito disponível para a compra da casa própria está afetando o mercado de imóveis usados. Em São Paulo, os financiamentos representaram apenas 27% das vendas fechadas em agosto em 471 imobiliárias pesquisadas pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci) em todas as regiões da Capital. O volume de imóveis vendidos caiu 16,5% em relação a julho.

Essa retração nas vendas reflete o desconhecimento da população sobre a ampla oferta de financiamento imobiliário hoje disponível nos bancos, ao contrário do que acontecia há alguns anos. "Muitas pessoas deixam de procurar uma boa oportunidade de trocar o aluguel pelo imóvel próprio porque imaginam que não conseguirão obter financiamento, ignorando que os bancos têm o crédito disponível para os interessados", afirma Roberto Capuano, presidente do Creci.

"Na mesma proporção em que os bancos divulgam a captação de recursos, deveriam também divulgar a disponibilidade desse crédito ao consumidor", completa José Augusto Viana Neto, presidente em exercício do Creci. Ele acredita que os bancos deveriam massificar as informações sobre o crédito imobiliário para atender à necessidade fundamental de seus clientes, que é a realização do sonho da casa própria. "Se difundem créditos para bens não duráveis, por que não fazer o mesmo com o bem que é mais essencial para as famílias?", questiona Viana Neto.

Para estimular o mercado e facilitar o acesso à casa própria, o Creci defende que seja instituída a "poupança zero" nos financiamentos para inquilinos que estejam morando no imóvel há mais de três anos. Os bancos não exigiriam deles qualquer valor de entrada nos empréstimos para aquisição de imóveis usados ou novos. Seria simplificada também a exigência de comprovação de renda - bastaria uma carta da imobiliária responsável pelo recebimento do aluguel atestando a idoneidade do inquilino.

"Esse procedimento já é adotado pela Caixa Econômica Federal, que fechou convênio com o Creci, mas queremos estendê-lo a todo o sistema

bancário", explica José Augusto Viana Neto. A simplificação de procedimentos deve ser estendida também às exigências burocráticas sobre a documentação do imóvel, outra trava importante na hora de comprar a casa própria. "As exigências para quem tem escritura definitiva precisam ser abrandadas, concedendo-se um prazo de três anos, por exemplo, e com financiamento adicional se necessário, para que o comprador regularize a sua propriedade", defende Roberto Capuano.

Contrato de prazo definido

Juros altos, medo do desemprego, temor em assumir financiamento de longo prazo e desconfiança quanto à capacidade futura de continuar honrando os pagamentos são outros fatores que explicam essa situação de queda nas vendas de imóveis. A proposta da direção do Creci para esse problema é a criação de um Fundo de Suporte Imobiliário que garantiria ao comprador de imóvel financiado o término do financiamento quando quitasse a última prestação. É o princípio da "última prestação, fim do financiamento".

O Fundo de Suporte Imobiliário cobriria ainda as diferenças de correção entre as variações de salários e prestações e seria formado pela receita de impostos extras gerados pela construção e venda de imóveis com os recursos captados graças a novos incentivos concedidos aos investidores em caderneta de poupança, investidores internacionais, fundos de pensão e fundos de investimento imobiliário.

"O sistema que possibilita o acesso das famílias à casa própria está em crise e precisa ser revisto com urgência", enfatizam Viana e Capuano, ao lembrarem que o Sistema Financeiro da Habitação (SFH) financiava até 600 mil imóveis anualmente nos anos 80 e hoje não passa de 60 mil unidades. Eles ressaltam que essa crise tem se refletido diretamente no mercado de locação residencial.

"Poupança zero" para inquilinos

Partindo do princípio de que é usual Prefeituras e Estados criarem vantagens e incentivos com o obje-

tivo de atrair empresas para suas regiões, buscando a criação de empregos e receitas fiscais, nada impede que o mesmo raciocínio seja aplicado ao mercado imobiliário, fonte direta e indireta de empregos e receitas.

O raciocínio é simples: ao invés de encarar de forma linear o conceito financiamento/juros, equação quase impossível de ser resolvida, a idéia é ampliar este pacote incluindo os benefícios futuros resultantes de ativação da indústria imobiliária. Incluindo essas vantagens, é possível aceitar alguma perda na remuneração dos juros do financiamento e sua correção, assim como um prazo de carência aos empréstimos para construção. Assim, o financiamento ao comprador teria começo, meio e fim, com reajustes salariais.

A carta de crédito, cujo valor seria livremente escolhido pelo adquirente, comandaria o produto a ser construído. Como a média das quantias concedidas oscila entre R\$ 20 mil e R\$ 25 mil, haveria o automático direcionamento da produção para esta faixa mais carente, esforçando-se esta para reduzir custos e aumentar a velocidade de produção. Ao produtor, sem restrição de pequenas, médias ou grandes empresas, seria concedido um empréstimo baseado em garantias reais, com prazo definido de vencimento - algo em torno de oito meses para construir e mais dez meses para vender, com juros subsidiados e sem carência.

As cartas de crédito seriam concedidas sem qualquer atrelamento a produto. Os financiamentos à produção seriam concedidos sem qualquer atrelamento ao repasse de financiamento. Ou seja, quando a unidade é vendida, o produto recebe seu preço e paga a dívida contraída para produzir. Se não vender, arca com o risco do negócio.

Desta forma, seria possível encontrar-se a fórmula correta para atingir o máximo de qualidade pelo menor preço, com alta velocidade. O interesse passa a ser do produtor, que tem como melhor garantia um bom produto, a bom preço, para ter certeza de sua comercialização e futura quitação da dívida contraída. Por outro lado, não faltarão consumidores.

Se acrescentarmos a isso o item poupança zero para os inquilinos - que hoje só não trocam o aluguel pela prestação da casa própria temerosos de futuramente virem a necessitar de suas reservas ou de seu FGTS para enfrentarem um eventual desemprego -, acreditamos que, com a garantia adicional, teríamos de imediato o total destravamento do mercado, com a vantagem do mesmo ser direcionado aos consumidores corretos.

Roberto Capuano e José Augusto Viana Neto afirmam que o País não pode abdicar do projeto de dar moradia decente e digna para seus cidadãos nem abandonar à mingua o sistema de produção e aquisição de habitações com dinheiro das cadernetas de poupança. Eles condenam a redução do volume de recursos obrigatoriamente aplicado pelos bancos no setor imobiliário e propõem a reformulação do SFH com base nas seguintes medidas, entre outras:

1 - Criação de metas progressivas de volume de imóveis financiados pelos bancos integrantes do SFH, partindo do piso de 200 mil unidades no próximo ano, com aumento crescente do percentual de recursos de depósitos à vista e a prazo destinados à produção e à venda de habitações usadas e novas.
2 - Tornar obrigatória e compulsória a aplicação de 30% dos recursos dos fundos de pensão públicos e privados na área imobiliária habitacional com prioridade para as habitações populares e de classe média. Juros diferenciados para os tipos de habitação produzidos, mas inferiores aos do SFH.

3 - O parâmetro da correção salarial garantiria ao comprador do imóvel a correção da prestação pelo mesmo percentual de reajuste do salário ou de aumento dos seus rendimentos, incorporados ganhos de produtividade e aumentos por mérito e de outra natureza. A relação inicial prestação/comprometimento da renda não poderia crescer ao longo do contrato a ponto de ultrapassar o limite percentual de 40%.

4 - Instituição do seguro-desemprego para garantir o pagamento das prestações do mutuário por pelo menos seis meses em caso de comprovado desemprego ou incapacidade temporária de aquisição da renda pactuada em contrato.

Palais Des Arts

Perspectiva ilustrada do living

www.PalaisDesArts.com.br

Prêmio Master Imobiliário 1999

Prêmio Top Internet 1999

Mensais a partir de **R\$ 750,00**

Demais condições e formas de pagamento encontram-se no showroom de vendas.

Informações: **3067-0000**

Rua Capote Valente 467

EUGENIO

CRECI 3-506