

Consórcio de Imóveis Um Lance de Risco



Roberto Capuano: "consórcio é desnecessário"



Romeu Chap Chap: "realidade hoje é outra"

Na temporada de debates sobre o melhor caminho rumo ao imóvel, o consórcio volta a ser proposto, passados mais de vinte anos da primeira experiência.

Uma opção viável para a aquisição de moradia ou um sistema fadado ao fracasso? A resposta só vai poder ser conhecida com a implantação do consórcio de imóveis, uma nova modalidade de adquirir imóveis baseada na experiência bem-sucedida dos automóveis e motos e, mais recentemente, videocassete. O tema veio à tona em meio às sugestões da comissão de representantes do setor imobiliário constituída pelo ministro da Habitação, Urbanismo e Meio Ambiente, Prisco Viana, em novembro passado.

O consórcio ficou de fora do pacote da casa própria, como foi chamado o conjunto de medidas oficialmente anunciadas para agilizar as operações de financiamento habitacional para a classe média, mas não está descartado. Previsões mais otimistas falam na implantação do sistema ainda neste semestre, apesar das críticas desferidas por alguns segmentos do mercado imobiliário.

Como funcionaria

De acordo com a proposta da comissão, o consórcio de imóveis funcionaria com um grupo de 200 pessoas e o pagamento das prestações seria feito ao longo de cem meses, com apenas duas cartas de crédito dis-

tribuídas por mês: uma por sorteio e outra por lance. Com a carta de crédito, o consorciado escolheria o imóvel de sua preferência no próprio mercado, novo, usado ou através da autoconstrução. O governo fixaria um valor mínimo para funcionamento do consórcio. Em cada grupo, o limite de aquisição do imóvel seria 50% superior a esse mínimo, ou seja, num grupo que estipulasse Cz\$ 2 milhões como valor inicial, os consorciados poderiam adquirir imóveis até Cz\$ 3 milhões. A prestação inicial resultaria da divisão entre o valor do consórcio e o número de meses para o funcionamento, mais uma taxa de 10% de administração para as empresas de consórcios.

A oposição ao consórcio se alimenta de um ponto básico, a forma de reajuste da prestação, baseada na variação mensal do índice nacional do custo da construção, cuja performance tem sido superior à da OTN. "Se os mutuários do Sistema Financeiro da Habitação têm dificuldades em época de crise, mesmo estando protegidos pela equivalência salarial, é fácil imaginar o que irá acontecer com um consorciado, com essa fórmula de reajuste", considera Luís Chor, presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Rio de Janeiro.

Os principais defensores da medida, as empresas associadas à Associação Brasileira

de Administradores de Consórcio (Abac), argumentam que o consórcio não incluirá correção monetária, como os contratos vinculados ao SFH, além de representar a médio e longo prazo a reativação do próprio mercado imobiliário e da construção civil. Uma outra vantagem apontada diz respeito à dispensa da exigência de poupança prévia para os candidatos ao consórcio. "Trata-se de um sistema de comercialização de bens não inflacionário, pois trabalha com injeção de recursos mensalmente ocupados pelos consorciados", afirma Egydio Airton Módolo, presidente da Abac.

Experiência anterior

Segundo estimativa de Módolo, das 400 empresas que operam com consórcio no Brasil, apenas 30% se habilitariam ao ramo de imóveis, devido à exigência de capital ser maior do que nos consórcios comuns. O know-how não seria problema, visto que a experiência pioneira data de 64, quando o consórcio foi implantado no interior de São Paulo, funcionando até 71, quando foi revogada pelo decreto-lei 70951. O presidente da Abac desconfia da "cassação" do consórcio, pelo fato de concorrer diretamente com o BNH, na captação de clientela nas faixas de alta e média renda.

O Secovi tentou reabilitar o consórcio de imóveis em 84, quando chegou a encaminhar um estudo de viabilidade ao extinto BNH. "Acontece que, na época, existia um estoque de quase 200 mil unidades sem comprador", lembra Romeu Chap Chap, presidente da entidade à época. Com a situação em termos de oferta de imóveis completamente invertida, o atual presidente do Secovi, Miguel Sérgio Mauad, prefere apostar no financiamento direto à produção.

Até recentemente um defensor intransigente de novas opções, como o próprio consórcio de imóveis, para a aquisição de imóveis usados, o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis, Roberto Capuano, considera que a caderneta habitacional compreende em sua sistemática o crédito direto ao comprador, a idéia central do consórcio. "Com a efetiva aplicação da caderneta habitacional, o consórcio é desnecessário", afirma. Pela regulamentação em vigor, a caderneta funcionaria, ao fim de 36 meses de depósito pelo poupador, como uma carta de crédito, "sem sorteio". Há ainda o temor, por parte dos construtores, que as empresas de consórcio monopolizem o mercado numa faixa estreita, embora estratégica, de compradores.

HABITE-SE Nº 14

SEM DATA / COM OVEÍCULO - HABITE-SE 14 - REPORAGEM