

07/07/87

FINANCIAMENTOS PARA IMÓVEIS USADOS, A SOLUÇÃO

A próxima pesquisa do Creci, que será publicada semana que vem, mostrará, mais uma vez, que o imóvel próprio permanece sendo um direito inacessível à absoluta maioria da população. Isto é, só compra casa própria em São Paulo, e também no resto do País, quem tem dinheiro para pagar à vista. É uma minoria pois, como comprovou pesquisa recente Gallup/Creci, apenas cerca de 1,5 por cento dos que pretendem comprar têm recursos para fazê-lo.

Dos 98,5 por cento restantes, 30 por cento terão que vender algum imóvel para efetuar a compra, e 67,7 por cento são absolutamente dependentes do financiamento oficial. Propostas, iniciativas ou decisões que ignorem essa realidade não terão, portanto, qualquer efeito na solução do problema habitacional. Ao contrário, só vão contribuir para agravar ainda mais o déficit habitacional, desestabilizar os preços dos imóveis e protelar indefinidamente o acesso à moradia digna para a população de baixa renda. É o que tudo isso tem a ver com os sintomas crescentes do agravamento da crise de desemprego?

A resposta é natural quando se examina a situação do mercado imobiliário. Hoje, há muitos imóveis de luxo que poderiam ser vendidos, amenizando a crise no setor e evitando o desemprego em massa sem que isso tivessem que ser integralmente financiados, o que esgotaria os recursos existentes no SFH no atendimento de faixa não prioritária.

O perfil básico do comprador de imóvel é o de pessoa que vende o seu imóvel para comprar outro, melhor. Da mesma forma que ninguém

vende o carro para andar de ônibus. Na pesquisa Gallup/Creci, isso ficou evidente na parcela de 30 por cento de compradores potenciais que necessitam vender, primeiro. Quando se pretende vender para comprar um outro imóvel, geralmente o pretendente dispõe da diferença ou parte substancial dela. É mínima, portanto, sua necessidade de financiamento direto do SFH.

Se essas pessoas tivessem oportunidade de vender seu imóvel, iniciariam um processo sequencial que determinaria inevitavelmente no imóvel novo, único segmento em que existe razoável quantidade de oferta em fase de término de obra em função do grande número de lançamentos ocorridos nos últimos dois anos.

A concessão de financiamentos para imóveis usados seria a única forma de, distribuindo os recursos proporcionalmente às faixas mais carentes, atingir todos os segmentos do mercado, dando a necessária tranquilidade à construção civil pela certeza de dispor de consumidores com dinheiro na mão para comprar seus produtos. Pulverizando os recursos do SFH pelo maior número possível de compradores, o governo não só ampliará o mercado como também o estabilizará, garantindo o emprego (e até ampliando a oferta) em todos aqueles segmentos envolvidos direta e indiretamente com o mercado imobiliário. Isto sem considerar que mais pessoas morando em imóvel próprio representam menos inquilinos e a consequente atenuação da crise na locação, onde a falta de oferta colide com uma demanda crescente.