

XIV CONGRESSO NACIONAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS

DE 18 A 21 DE ABRIL DE 1986 - BRASÍLIA-DF

T E S E

A CONCESSÃO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO DENTRO DA ATUAL REALIDADE ECONÔMICA

COLABORAÇÃO

DO

ROBERTO CAPUANO

PRESIDENTE

DO

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS
CRECI 2ª REGIÃO/SP

A CONCESSÃO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO DENTRO DA ATUAL REALIDADE ECONÔMICA

Ao nosso entender, a concessão, pelo Sistema Financeiro de Habitação, de crédito diretamente ao consumidor, para que este, conforme sua própria conveniência e adequação econômica, adquira um imóvel, teria o condão de reverter o atual quadro do mercado imobiliário.

E isto porque, é indiscutível e preocupante a situação do quadro imobiliário em todo o BRASIL.

Em todos os quadrantes a situação é a mesma. Uma grave-crise habitacional, principalmente na área de locação.

Entretanto, todos os estudos relativos à locação tem-na colocado como o foco de um problema, quando na realidade entendemos ser ela mera consequência de uma série de medidas que abalaram todo o equilíbrio do mercado.

Senão vejamos.

Partindo-se da justificativa de que a construção civil gerava empregos e o déficit habitacional era alarmante, enormes quantidades de dinheiro foram destinadas para a iniciativa privada, que com estes recursos construía unidades habitacionais, repassando a dívida contraída diretamente para os mutuários finais.

Desvirtuou-se a finalidade do BNH quando por razões estritamente comerciais, o maciço das obras destinou-se à classe média com maior poder aquisitivo, desprezando-se a produção para populações de baixa renda.

Na mesma época ocorreram dois fatos paralelos que tiveram consequências graves para o equilíbrio do mercado.

O primeiro, foi o total desestímulo ao financiamento de imóveis usados, não só pela supressão de sua concessão, pois se tornaram raros e improváveis, além de totalmente escassos. Some-se a isso o lucro imobiliário e teremos o desestímulo não só para a compra como também para a venda.

O segundo foi a supressão da denúncia vazia para imóveis residenciais aliados à pesada taxaço fiscal sobre os locadores, que desestimulou grandemente o interesse por esta atividade econômica.

O quadro começou a se definir. De um lado, força total para os imóveis novos, pois somente eles eram detentores do financiamento. De outro lado, total desestímulo ao mercado de usados, quer na venda, quer na locação.

Estava praticamente estabelecida uma reserva de mercado. São podiam ser comercializados os imóveis novos, pois os usados sem financiamento somente eram vendidos à vista ou a curto prazo.

Evidentemente os preços dos novos subiram e subiram muito, muito além do que valiam.

E o preço dos usados, caiu, caiu muito pois sua liquidez reduziu-se brutalmente.

Para vender os imóveis novos a preços altos, instituiu-se uma tolerância bem grande com relação à renda familiar, e a classe média, principalmente alvo do mercado comprou em massa, mesmo porque não tinha outra alternativa.

Foi um período extremamente penoso para os locadores e principalmente para os proprietários de imóveis usados que viam seus imóveis desvalorizarem-se dia a dia, seu comércio tornar-se cada vez mais elitizado, pois eram poucos os compradores que se dispunham a pagar à vista algo que não tinha liquidez e nem valorização.

Este quadro agravou-se com a hiperinflação que assolou o país seguida de uma gravíssima crise de desemprego que atingiu diretamente a classe média, que encurralada não tinha a menor condição de negociar salários, pois havia um desemprego em massa que tornava impossível ao empregado pedir aumento de salário quando havia dezenas de desempregados ávidos pelo seu lugar, mesmo com uma remuneração até menor que a sua.

Entretanto, as prestações do BNH tiveram que acompanhar a galopante inflação que se verificou.

O descompasso foi total entre o valor real da prestação e a corrosão do poder aquisitivo da classe média. E veio a inadimplência em quantidades industriais, tornando-se um problema social com vasta repercussão na imprensa.

Desesperado, o mutuário inadimplente tenta vender seu imóvel. Debalde. O preço dos imóveis usados havia desabado a tal nível que mesmo perdendo tudo o que havia pago, ainda assim seu imóvel (que havia pago mais do que efetivamente valia) estava fora de preço.

Não conseguindo vender, tentou devolver. Inútil. Nenhum agente financeiro aceitaria de volta um imóvel que não valia no mais das vezes, metade da dívida.

Se o retomasse, teria que recolocá-lo no mercado. A par da antipatia da medida, era absolutamente anti-comercial tal procedimento.

E veio o total descrédito para o BNH. Sem poder vender, sem poder devolver, de que valia um imóvel? Não tinha liquidez, não era um bem, era um problema!

E de repente, ninguém mais quis comprar imóvel financiado.

E os estoques se acumularam nas prateleiras. Todo o mercado carente de habitação voltou-se para a locação. E esta, que tinha um precaríssimo equilíbrio, entre oferta e procura, teve em pouquíssimo tempo decuplicada a procura.

Os proprietários foram à forra. Os preços subiram vertiginosamente, tendo embutidos o custo futuro do imposto de renda; a corrosão do ganho real que se verificava a cada renovação e as despesas com a desocupação do imóvel.

Os alugueis subiram tanto que voltou a valer a pena comprar os imóveis encalhados mesmo sabendo-se que não teriam liquidez. Era melhor pagar a prestação do que um aluguel que muitas vezes chegava ao dobro do valor da prestação.

E os estoques rapidamente se esgotaram para gáudio dos empreendedores que já haviam mudado a direção de seus empreendimentos para imóveis de luxo a preço de custo, mesmo porque o BNH já não vinha destinando recursos com a mesma fartura para seus empreendimentos.

E em curto espaço de tempo não havia imóveis nem para comprar, nem para alugar, situação que persiste até hoje, agravando-se a cada dia.

- Esta exposição de motivos que espelha com absoluta isenção e sem a mínima intenção de carregar nas tintas do quadro esboçado, mostra bem a precariedade e o risco da concessão de crédito ao empreendedor -

A proposta dos corretores de São Paulo e acreditamos que seja endossada por corretores de todo o Brasil é uma fórmula para que esta crise se resolva, e principalmente, não mais se repita.

Não há memória de nenhum outro bem que seja financiado ao produtor para que ele o repasse ao consumidor. Desde uma geladeira

até um automóvel, o crédito é concedido sempre ao consumidor para que ele livremente, escolha o que melhor lhe convém.

Esta prática, honesta e saudável, impede a criação de monopólios e estimula a concorrência, fazendo com que os produtores se esmerem na qualidade de seus produtos para atrair o consumidor.

Alegou-se, durante muito tempo, que não havia recursos suficientes na iniciativa privada para abastecer as necessidades habitacionais.

Inverídico. Um bem de consumo obrigatório como o imóvel sempre atraiu investimentos.

Mas ainda assim, na nova realidade econômica em que vivemos, não há mais a menor justificativa para que este conceito subsista.

Todo o pacote econômico foi criado, antes de tudo para estimular a produção e anular os ganhos do capital ocioso.

E de um lado temos grandes investidores que de uma hora para outra não tem literalmente onde investir. E de outro médios e pequenos investidores que de há muito haviam se afastado do mercado imobiliário atraídos pelos fascinantes ganhos e que hoje procuram melhor aplicação para seu dinheiro.

E não há, rigorosamente, melhor aplicação do que o mercado imobiliário com sua flagrante carência habitacional, garantidora de que cada unidade será avidamente consumida.

Entram no mercado multidões de pequenos construtores com capital próprio, que nada sabem dos meandros e mistérios que envolvem o financiamento ao produtor, mas empregam, tanto quanto eles, mão de obra, constroem em conjunto muito mais do que os grandes empreendedores e principalmente com capital próprio, sem ônus para ninguém.

Se grandes e pequenos capitais deslocam-se para a produção de imóveis, em todas as faixas de mercado, qual a justificativa para se destinar capitais, que por sinal são escassos diretamente aos produtores, quando justamente o que sobra hoje é capital para investimento seguro?

É necessário que se garanta o consumo futuro das unidades a serem produzidas, pois é impossível compatibilizar e prever a curva da produção com a curva do consumo.

Se as primeiras unidades serão imediatamente consumidas por pequenos investidores que comprarão, ou para proteger simplesmente seus capitais, ou para alugar, é necessário que se mantenha estável este consumo, concedendo-se o crédito diretamente ao comprador.

As vantagens são totais. Refletirão, inclusive, no custo final da obra, que certamente será projetado com mais cuidado, já que foi retirada a certeza do consumo obrigatório, o que obrigará o produtor a ser mais competitivo, quer na compra do terreno por um preço negociado e não de leilão como é feito hoje, como nas compras de material de construção, no preço da administração e fiscalização da obra, bem como pelo cálculo mais parcimonioso do custo financeiro e do lucro.

Convém lembrar que o congelamento de preços e salários ajudará em muito esta programação. Convém lembrar, também, que a imensa maioria do pessoal empregado em construção é mão-de-obra não qualificada trabalhando a preço de salário mínimo ou pouco mais.

Em resumo, há capitais que permitem a iniciativa privada produzir sem os recursos captados no SFH. Há consumo garantido para esta produção. Há necessidade do mercado girar e fluir livremente permitindo, inclusive, aos atuais proprietários mudar de patamar. Já vimos os riscos e as consequências do sistema de concessão de crédito até hoje utilizado.

O financiamento diretamente ao comprador tem mais uma indiscutível vantagem. Não há necessidade de ser maior do que 2.000 UPC, ou valor equivalente em O.T.N.

Ele deve destinar-se, fundamentalmente, à aquisição do PRIMEIRO imóvel e deflagar um processo sequencial onde o vendedor deste imóvel comprará um outro um pouco maior e assim sucessivamente. Cada vendedor já terá um capital substancial com a venda de sua unidade. Precisarã, tão somente, da diferença entre um e outro que dificilmente será superior a esta quantia.

Assim, cada lote de 10.000 UPC, que dentro dos limites atuais atendem somente a 2 compradores, passarão a atender a 5 novos mutuários.

Como vemos, sob todos os aspectos a medida é urgente, saneadora, e absolutamente vantajosa para os interesses de toda a população, bem de acordo com as perspectivas que nortearam a confecção do pacote econômico, onde os interesses do povo foram colocados em primeiro lugar.

ROBERTO CAPUANO