

# Prestação 'que cabe no bolso' faz mercado imobiliário reagir à crise

Demanda da população de baixa renda leva ao crescimento das vendas, que pode chegar a 100% no 2.º trimestre

## Raquel Landim

O mercado imobiliário brasileiro está se recuperando da crise, impulsionado pela demanda da população de baixa renda. As grandes incorporadoras relatam aumentos significativos nas vendas de casas e apartamentos no segundo trimestre do ano em relação ao primeiro. As taxas de crescimento variam de 10% a quase 100%, conforme os resultados prévios dos balanços das empresas.

Uma conjunção de fatores colabora para a retomada. Com a queda da taxa de juros e a volta do crédito, as incorporadoras recobram o fôlego financeiro para tocar as obras. Os clientes ficaram mais confiantes, ao perceberem que não vão perder o emprego e sua renda foi preservada, apesar da crise. As vantagens oferecidas pelo programa "Minha Casa, Minha Vida" também aquecem as vendas.

"O que oferecemos hoje para a classe baixa não é o preço do imóvel, mas da prestação", disse Marcos Levy, sócio da consultoria Saplens. O fenômeno é similar ao que ocorreu nos eletrodomésticos e carros. Nos imóveis, os prazos eram longos, mas os preços continuavam salgados. A queda dos juros e os subsídios do programa do governo permitiram às empresas fixarem prestações que cabem no bolso da população pobre.

Mas a situação do mercado imobiliário hoje é diferente da euforia de 2007 e 2008. As empresas reduziram os lançamentos de imóveis, com quedas de mais de 50% em relação ao ano passado, e se dedicaram a vender o que já havia sido planejado. A estratégia foi bem-sucedida e os níveis de estoques (imóveis já anunciados, mas não vendidos) baixaram. Os empresários acreditam na volta dos lançamentos no segundo semestre, embora em ritmo lento.

## Estoques caíram e lançamentos podem voltar no 2º semestre

Os investidores já percebem que a recuperação é consistente. Depois de cair 43% entre 15 de setembro e 1º de janeiro, o Ibov, índice que reúne as ações das principais incorporadoras do País, subiu 123% de janeiro até 1º de agosto, acima da alta de 49% do Ibovespa no período.

Celso Petrucci, economista-chefe do Sindicato da Habitação (Secovi), contou que, em outubro, no auge da crise, seriam necessários 20 meses para vender todos os imóveis disponíveis em São Paulo. Em maio, com a melhora nas vendas, eram 9 meses. A entidade acredita que o desempenho de 2009 será similar ao de 2006, quando foram vendidos 28,6 mil imóveis na cidade.

As vendas de imóveis usados ultrapassaram o nível pré-crise e continuam subindo. Conforme o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci-SP), em junho, a alta foi de 31% sobre igual mês de 2008. "A demanda não encolheu. As vendas de imóveis novos caíram porque faltou crédito", disse o presidente da entidade, Augusto Viana.

O motor da recuperação do mercado imobiliário é a população de baixa renda, que foi em busca do sonho da casa própria, com a ajuda do governo federal. A meta do "Minha Casa, Minha Vida" é construir 1 milhão de casas populares, uma promessa de forte apelo para as eleições de 2010. Concebido com a ajuda dos empresários, o plano oferece condições de crédito e subsídios diretos ao consumidor bastante vantajosas.

Nas contas de Carlos Trostli, CEO (diretor-geral) da incorporadora Tenda, os subsídios garantem queda de quase 30% na prestação. No segundo trimestre, as vendas da Tenda alcançaram R\$ 367 milhões, 45% acima do primeiro. Cerca de 90% são imóveis com preço inferior a R\$ 130 mil, que se encaixam no "Minha Casa, Minha Vida".

Eduardo Gorayeb, diretor-presidente da Rodobens, acredita que o programa é "irreversível", porque "fala a linguagem" da classe baixa, ao garantir um seguro que cobre a prestação por três anos se a pessoa for demitida, um dos principais temores do mutuário.

O problema do programa é a lentidão. Lançado em abril, liberou até agora o financiamento de apenas 215,8 mil imóveis, conforme a Caixa. As vendas das incorporadoras são maiores, porque algumas já possuem um estoque de imóveis compatível com o programa. Mas poucas empresas trabalham diretamente na baixa renda. Para chegar a 1 milhão de casas, será preciso pisar no acelerador. Mesmo esse número é muito inferior ao déficit habitacional do País, estimado em 8 milhões de moradias.

As incorporadoras também já notam reação do mercado de médio e alto padrões, mas em nível inferior à demanda da baixa renda. Para Wilson Amaral, um termômetro do mercado é a "velocidade de largada" das vendas de um empreendimento. Em junho, a Gafisa fez dois lançamentos de imóveis acima de R\$ 500 mil cada, e vendeu de 45% a 55% das unidades em três semanas. "Acima de 30% é um ótimo sinal", disse o executivo.

Para Luiz Paulo Pompéia, diretor da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embrasp), apesar da melhora do alto padrão, o mercado imobiliário brasileiro está migrando para o segmento econômico. Ele avalia que os lançamentos de luxo superaram a demanda. "A euforia deixou os empreendedores meio cegos. Agora têm problemas de liquidez, não pela crise, mas por erro de produto."

Em 2007 e 2008, as incorporadoras recorreram pela primeira vez ao mercado de capitais e captaram mais de R\$ 20 bilhões. O crédito foi fundamental para o setor, que é de capital intensivo e enfrenta dificuldades históricas de financiamento. Para cumprir as metas com os investidores, as empresas fizeram muitos lançamentos de luxo, nos quais o lucro é alto.

"O mercado imobiliário iria passar por esse ajuste, mesmo sem a crise internacional. Agora o crescimento é saudável e de longo prazo", disse Hugo Marques da Rosa, presidente da Método Engenharia.

• Mais informações na pág. B3



MELHORA - Obra de condomínio no Tatuapé: em São Paulo, vendas de 2009 podem ser similares às de 2006

SERGIO CASTRO/AE

## Empresas se adaptam para a baixa renda

O aquecimento das vendas de imóveis para a baixa renda - estimulado pelo programa "Minha Casa, Minha Vida" - provocou uma reviravolta nos negócios das grandes incorporadoras, que não têm experiência nesse mercado. A Gafisa adquiriu o controle da Tenda. A Cyrela optou por transformar a Living em uma empresa com vida própria. A Rossi criou uma nova marca para o setor econômico, a Rossi Ideal. E a PDV aumentou sua participação no Golfarb para 100%.

"Acredito que esse movimento voltado para a baixa renda é definitivo. É onde está a demanda, porque concentra 90% do déficit habitacional do País. Os preços médios de vendas das incorporadoras já estão caindo", disse Eduardo Silveira, analista do Banco Fator.

"Ao longo de 20 anos, tentamos inúmeras vezes entrar na baixa renda, mas nunca funcionou", reconheceu Wilson Amaral, presidente da Gafisa. Em 2006, 100% das vendas da Gafisa eram de imóveis de médio e alto padrões. Este ano, após a compra da Tenda e investimentos próprios, a baixa renda vai chegar a 50% das vendas.

São poucas as empresas do País que já nasceram no segmento econômico, como Tenda ou MRV. A Rodobens, que atua no interior, também está focada no setor desde que abriu capital. As grandes incorporadoras optam por comprar ou criar companhias novas, porque a dinâmica do negócio é completamente diferente.

Alguns exemplos da extensa lista do que muda na vida da empresa ao ir para a baixa renda: o sistema de financiamento é diferente, a busca de terreno é feita na periferia, o nível de padronização do imóvel é maior, o que reduziu a necessidade de arquitetos. Além disso, é preciso buscar fornecedores mais baratos e verticalizar boa parte das operações.

Para o negócio funcionar, também é preciso mudar radicalmente o relacionamento com os clientes. Na Tenda, por exemplo, as vendas são feitas em estandes nas obras, mas em lojas, onde os clientes recebem uma consultoria do que comprar e como comprar. O sistema está muito próximo a uma loja de varejo, como a Casas Bahia.

"Antes da abertura de capital, em 2002, só fazíamos alto padrão, por causa da limitação de recursos. Ao crescer, a empresa desceu o mix de produtos", conta Luiz Rogelio Tolosa, diretor de relações com investidores da Brookfield. Ele disse que o segmento econômico deve atingir 9% das vendas da empresa ainda este ano. • R.L.

## RETOMADA

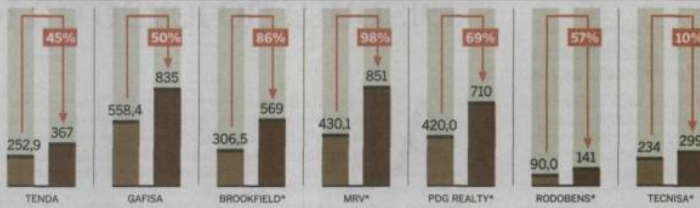
### Vendas de imóveis disparam

Desempenho de algumas empresas do setor imobiliário listadas na Bovespa

EM MILHÕES DE DÓLARES

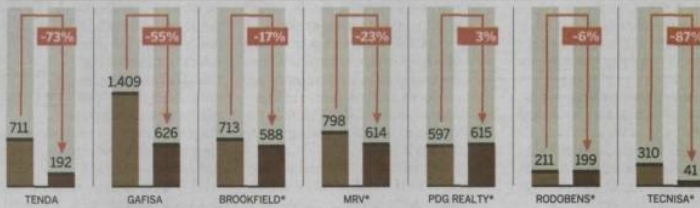
#### Vendas

1º TRIMESTRE DE 2009 2º TRIMESTRE DE 2009



#### Lançamentos

2º TRIMESTRE DE 2008 2º TRIMESTRE DE 2009



\*Resultados prévios divulgados pelas empresas

FONTE: EMPRESAS

INFOGRÁFICO/AE

HABITAÇÃO

# Bancos já projetam 'boom' no crédito imobiliário

Para executivos, queda dos juros e legislação que protege o credor farão negócio finalmente deslançar

Leandro Modé

O otimismo dos profissionais que trabalham com crédito imobiliário beira a euforia. Depois de décadas de desempenho errático, que deixaram o Brasil na lanterna do ranking que mede a relação entre esses financiamentos e o Produto Interno Bruto (PIB), a maioria deles não tem dúvidas: agora, o negócio vai deslançar.

"Os astros finalmente se alinharam. Nunca tivemos uma combinação como a atual", diz o diretor executivo de Negócios Imobiliários do Grupo Santander Brasil, José Roberto Machado. "O boom imobiliário mundial dos últimos anos começa agora a acontecer no Brasil", completa o consultor técnico da vice-presidência da Caixa Econômica Federal, Teotônio Costa Resende.

São basicamente duas as razões que explicam o bom humor dos executivos. A queda da taxa básica de juros (Selic) para níveis historicamente baixos, que encontrou terreno fértil graças à melhora das leis que regulamentam o crédito imobiliário, a partir de 2004. Entre outros pontos, a legislação facilitou a retomada de imóveis com prestações em atraso.

Devem-se somar a esses fatores as perspectivas para financiamento de imóveis voltados

para a baixa renda no âmbito do Programa Minha Casa, Minha Vida. "Estamos preparados para atender a todas as faixas de renda", afirma o superintendente executivo do Departamento de Empréstimos e Financiamentos do Bradesco, Cláudio Borges. "A baixa renda é onde está a demanda."

Segundo especialistas, o déficit habitacional no Brasil está em 8 milhões de unidades e aumenta a cada ano por causa do crescimento vegetativo.

## 'Nunca tivemos combinação como a atual. Os astros se alinharam'

Algumas movimentações recentes no mercado dão pistas do que deve ocorrer nos próximos meses e anos. No início de agosto, por exemplo, a Equity International, que pertence ao bilionário americano Sam Zell, anunciou a intenção de abrir uma empresa de crédito imobiliário no Brasil. Procurada pelo Estado, a companhia não se manifestou.

Desde que o Banco Santander divulgou oficialmente que fará uma oferta pública de ações (OPA) no Brasil, analistas especulam sobre o destino

que será dado ao dinheiro obtido na operação, estimado entre R\$ 6 bilhões e R\$ 7 bilhões. João Augusto Salles, da consultoria Lopes Filho & Associados, não tem dúvidas. "O banco aplicará os recursos no mercado imobiliário, onde tem experiência internacional", afirma.

Machado não comenta a especulação, mas deixa claro que o apetite do Santander no segmento é realmente grande. "Com ou sem OPA, vamos trabalhar para o banco crescer na área", diz. "O Santander gosta de crédito imobiliário."

Segundo os executivos, um dos maiores atrativos desse tipo de financiamento é a possibilidade de fidelizar o cliente. Ao longo de 20, 30 anos, o correntista acaba adquirindo outros produtos, como cartão de crédito, seguro de vida, etc.

Outra razão é o baixo índice de inadimplência. "Com a alienação fiduciária (mecanismo implementado no Brasil em 2004), o mutuário que deixa de pagar três prestações perde o imóvel", explica o vice-presidente do Banco do Brasil (BB), Paulo Rogério Caffarelli. "Por isso, todos se viram e acabam dando um jeito de manter o pagamento. Aqui, esse índice está perto de zero."

Embora seja uma instituição com mais de 200 anos de história, o BB é um novato em crédito

RETOMADA

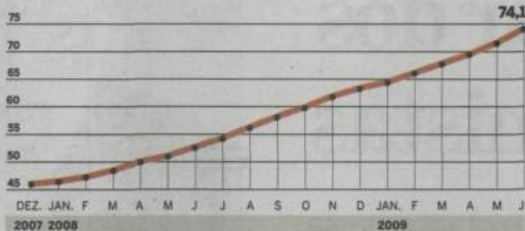
### Crédito volta para imóveis

Juros em queda e construções para baixa renda puxam negócios

Ascensão

Estoque de financiamento imobiliário cresceu 41% nos últimos 12 meses, ante 19,7% do crédito total da economia

EM BILHÕES DE REAIS

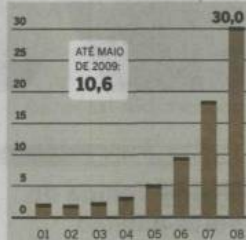


### O dinheiro da poupança

Número de imóveis financiados com recursos da caderneta vem crescendo

### Operações realizadas

EM BILHÕES DE REAIS

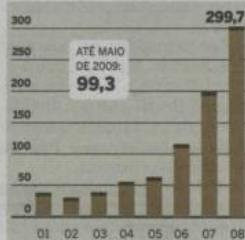


\*Até maio

FONTE: BANCO CENTRAL E ABECIP

### Unidades financiadas

EM MILHARES



INFOGRÁFICO/AE

to imobiliário. Foi autorizado pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) a atuar no segmento apenas em maio do ano passado. O primeiro produto da área para pessoas físicas saiu do forno há exatamente um ano e, para empresas, em dezembro.

Um dos desafios que o mercado brasileiro ainda não resolveu diz respeito à fonte de recursos. Hoje, 96% do estoque de crédito imobiliário (R\$ 74 bilhões) vem da poupança, no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação (SFH). O restante é oriundo de capital próprio dos bancos e de instrumentos financeiros como Letras Hipotecárias e Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs).

Por lei, os bancos brasileiros devem direcionar 65% dos depósitos da caderneta para financiar imóveis. "A maioria das instituições já está com a exigibilidade cumprida", observa o diretor de Crédito Imobiliário e Consórcio do HSBC, Antonio Barbosa. "A perspectiva de crescimento maior (do segmento) passa pela busca de outras fontes de recursos."

### SECURITIZAÇÃO

Na semana passada, um passo decisivo foi dado nesse sentido, segundo o diretor da Brazilian Securities, Fabio Nogueira. A Câmara aprovou a Medida Provisória 460, que, entre outros pontos, autorizou a criação de fundos de investimento que tenham na carteira CRIs. "Há 10 anos, esperávamos por esse momento", comemora.

A empresa de Nogueira é uma securitizadora. Em outras palavras, cria produtos financeiros a partir de obrigações de crédito. Exemplo prático: pega diversos financiamentos originados por uma varejista, os empacota e vende para investidores dispostos a correr o risco.

Se o presidente Lula assinar a MP, companhias como a Brazilian Securities poderão criar fundos de CRIs. "Será uma opção ideal para pessoas que buscarem diversificar seus investimentos em meio à queda da taxa de juro", afirma. ●



APOSTA - Instituições estão de olho no público de baixa renda