

População de baixa renda é o novo alvo das construtoras

As construtoras brasileiras descobriram em quem nunca teve casa própria um grande filão de vendas e estão virando os negócios para as construções populares, direcionadas para quem ganha pouco.

Alan Severiano
São Paulo, SP

Tamanho da
letra A- A+



★★★★☆ + de sua nota

Ousar na arquitetura de escritórios de alto padrão. Exagerar nas varandas de apartamentos de luxo. Era o negócio de uma construtora que até o início do ano focava nas classes 'A' e 'B'.

"Temos apartamento de alto padrão, que ainda fazemos, 800 metros quadrados de laje e a suite do casal 111 metros quadrados. Valor do imóvel? Acima de R\$ 4 milhões", afirma o diretor da incorporadora, Luiz Tolosa.

Agora, a menina dos olhos está em bairros distantes do centro. Os apartamentos que se encaixam no programa "Minha Casa, Minha Vida" têm no máximo 70 metros quadrados. Até o

ano que vem, a incorporadora vai lançar 11 mil unidades desse tipo pelo país. Valor total dos empreendimentos: R\$ 1 bilhão.

Essa é só uma face de um movimento que a cada dia ganha força no Brasil. As construtoras que por mais de 20 anos deram as costas para a população de baixa renda hoje vêem nesse segmento o caminho mais sólido para crescer.

"Hoje tem financiamento tanto para produção, ou seja, o financiamento imobiliário para construção e para o comprador, essa é a grande diferença", afirma Tolosa.

Nos últimos cinco anos, os juros médios do mercado caíram de 12% ao ano mais TR para 10% ao ano mais TR. O prazo de financiamento pulou de dez para 25 anos.

No Programa de Habitação Popular, o tempo para pagar é ainda maior. A taxa é de 5% mais TR para famílias com renda de até cinco salários mínimos.

Em Pernambuco, em apenas oito meses, as construtoras lançaram mais de três mil apartamentos. Mais da metade, imóveis de dois quartos.

A nova demanda criou um desafio para muitas construtoras que só atendiam um público mais rico. "O que a empresa tem que aprender a fazer é manter a qualidade, mas fazer em grande volume e em custo acessível", diz o Presidente do SECOVI, João Crestana.

17 torres e 2.300 apartamentos. O empreendimento em Guarulhos, na Grande São Paulo, é um laboratório para a maior incorporadora do país. Para surfar no novo filão, ela se aliou a uma construtora menor com experiência em imóveis populares.

"O déficit habitacional do país é muito alto, ou seja, tem mercado para todo mundo. Nossa meta de crescimento é de 100% em um ano", afirma o Diretor de Marketing, André Camargo.

Com o governo bancando R\$ 17 mil dos R\$ 100 mil do apartamento, o operador de caixa, Gilmar Dias, arrumou coragem para encarar o financiamento de 25 anos. "O plano agora é torcer que passe rápido o tempo para a gente vir morar. Para nós, é uma conquista".