

Celso Petrucci, do Secovi-SP, aconselha as empresas a **olhar** o cenário com lupa

HABITAÇÃO

Segmento econômico é saída, mas tem riscos

O fantasma da inadimplência assombra construtoras pelo aumento das demissões

NATÁLIA FLACH
SÃO PAULO

Enquanto o mundo assiste embasbacado aos efeitos da crise mundial, construtoras e incorporadoras apostam em uma rota de fuga: o segmento econômico. Um dos motivos é a queda da taxa de juros, que — como já era esperado — foi anunciada na semana passada pelo Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central.

Outro fator é a oferta de crédito. Em 2008, o volume financiado bateu o recorde histórico. O montante de contratações do Sistema Brasileiro de Poupança e Emprestimo (SBPE), que opera com recursos da caderneta de poupança, superou a casa dos R\$ 30 bilhões. Por mais que a torneira de crédito esteja quase fechada neste primeiro trimestre, a expectativa é que reabra no segundo semestre. O problema é que a procura por crédito por pessoas físicas caiu 10,5% em fevereiro em relação a janeiro, de acordo com

dados divulgados pela Serasa Experian, nesta semana.

De qualquer forma, a renda dos brasileiros aumentou. De acordo com dados da Fundação Getúlio Vargas (FGV), divulgados em agosto do ano passado, cerca de 20 milhões de brasileiros saíram da base da pirâmide social nos últimos seis anos. Hoje, a classe média representa 52% da população, ou seja, são 100 milhões de brasileiros.

O pacote do governo também é um grande incentivo para a construção de imóveis de R\$ 60 mil a R\$ 200 mil. Mesmo antes do anúncio oficial, o mercado imobiliário está aquecido com a perspectiva da criação de um fundo garantidor e da redução de impostos, que podem ajudar a construção civil crescer.

Mas a escolha do setor pelo segmento econômico também tem os seus riscos. O principal deles está diretamente ligado a demissões e inadimplência. "Pelo que tenho acompanhado, o índice de inadimplência ainda não aumentou. Mas esse cenário que as empresas precisam ver é esse cenário com uma lupa. Quem precisa quitar o financiamento provavelmente deve adiantar os



Quarto do Parque do Sol: 60 unidades vendidas em fevereiro

pagamentos. Quem ainda não comprou, por sua vez, provavelmente vai esperar um momento melhor", afirma Celso Petrucci, diretor executivo do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (Secovi-SP).

Fábio Cury, presidente da Cury, afirma que o segmento econômico é o menos afetado dentre as outras faixas de valores. "No início da crise, tomamos um susto. Mas a partir de janeiro começamos a retomar as vendas, claro que não nos mesmos patamares. O importante é que ainda temos crédito, porque o nosso DNA é esse segmento", explica. "Todo mundo está revendo a estratégia, ninguém desistiu." Ele se refere ao desmembramento da parceria entre Gafisa e Odebrecht Empreendimentos Imobiliários (OEI), a Bairro Novo, cujo objetivo era construir mil unidades habitacionais voltados à baixa renda. De acordo com matéria publicada na **Gazeta Mercantil** na semana passada, Paul Altit, presidente da OEI, afirma que serão lançadas, até 2010, 30 mil unidades da Bairro Novo. Ele também não descarta fazer parcerias com o setor público.

Para Celso Petrucci, a joint venture acabou sendo "atropelada"

pela aquisição da Tenda pela Gafisa e incorporada à FIT Residencial, braço do segmento econômico da incorporadora. Com a fusão, a Gafisa detém 60% do capital e ações com direito a voto. "Estrategicamente, as empresas desfizeram o negócio. A crise teve reflexos no mercado imobiliário como um todo. Mas como a demanda do econômico é maior, o segmento deve ser mais representativo tanto em lançamentos quanto em vendas neste ano", acredita.

É nisso que a Cury aposta. A empresa pretende lançar nove empreendimentos este ano, ou seja, entre três mil e quatro mil unidades. Um crescimento de 20%, em relação a 2008, quando foram lançados oito imóveis. "Ainda tem muito espaço para crescer", revela. Tanto que a projeção, contando com o anúncio do pacote, sobe para 15 mil unidades. "Com o pacote na mão, vamos ser bastante ousados."

Paulo Porto, diretor de marketing e vendas da Klabin Segall, se diz surpreso com os resultados da Olá, braço econômico da incorporadora, que representa quase 50% dos lançamentos das unidades habitacionais e cerca de 10% do valor geral de vendas (VGV) total.

"A retração não ocorreu. Estamos vendendo mais do que espe-

rávamos", comemora. Segundo o executivo, o empreendimento Conquista, lançado em dezembro de 2007, tem de 10 a 15 unidades vendidas por mês. Já no caso do Parque do Sol, o lançamento da segunda fase teve de ser antecipado. Só em fevereiro, foram vendidas 60 unidades, o que é "uma excelente velocidade de vendas" para um empreendimento com 87% das vendas concluídas, "porque os últimos imóveis são como os produtos nas prateleiras do supermercado. Os melhores vão embora primeiro."

Segundo o diretor de marketing e vendas da Klabin Segall, a perspectiva para este ano é consolidar a Olá, porque a baixa renda ainda não foi totalmente atendida. "A prioridade é atuar onde a gente já está: Golás, Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro." "Fazemos um planejamento quase diário. Posso lançar de zero a R\$ 1,6 bilhão, tudo depende da nossa decisão estratégica", completa.

Primeira moradia

Adriana Tenório, de 32 anos, procurou por vários meses um imóvel cujas parcelas coubessem no bolso. A gestora de comércio exterior fechou negócio em julho de 2008 com a incorporadora MDL Realty, com o apoio da Cai-

xa Econômica Federal (CEF) para pagar R\$ 90 mil pela moradia. "Sempre pensei em sair da casa dos meus pais, ter o meu próprio cantinho. Mas antes precisava me precaver financeiramente. Essa era a minha meta", conta Adriana. Atualmente, ela mora em São João de Meriti, cidade da Baixada Fluminense, e trabalha no centro do Rio de Janeiro. "A minha amiga sabia que eu estava querendo comprar um imóvel. Ela já tinha comprado um no mesmo condomínio e o recomendou. Foi assim que eu descobri o Vitória Duque de Caxias e a cidade."

O empreendimento faz parte da carteira da MDL Realty. O segmento representa 70% dos lançamentos da incorporadora, que atua principalmente na região do Grande Rio. Flávio Velloso, diretor de incorporação da empresa, conta que em Duque de Caxias não havia empreendimentos voltados para o público de classe média. A previsão de investimento no Vitória Duque de Caxias é da ordem de R\$ 7 milhões e o valor geral de vendas (VGV) chega a R\$ 50 milhões.

A previsão para 2009 é o lançamento de 10 empreendimentos, entre eles, sete econômicos. "A princípio existe demanda e por isso estamos apostando em dois ne-