

ECONOMIA

Faixas 2 e 3 do MCMV atraem mais incorporadoras e ampliam concorrência

Estadão Conteúdo

17.07.16 - 19h00



A concorrência entre as empresas de construção que atuam dentro das faixas 2 e 3 do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) – imóveis destinados a famílias com renda até R\$ 3,6 mil e R\$ 6,5 mil, respectivamente – tende a crescer gradativamente nos próximos meses, com mais incorporadoras se movimentando para lançar empreendimentos nessas faixas. Dois exemplos dessa nova realidade são Cury e Direcional, que atuavam tradicionalmente na faixa 1 do programa habitacional, mas mudaram de estratégia em meio à escassez de recursos para esse segmento.

O motivo para migração está na resiliência na oferta de crédito para produção e comercialização de imóveis destinados ao público das faixas 2 e 3 do Minha Casa Minha Vida, enquanto outros segmentos do mercado sofrem com escassez de recursos. Com a crise econômica e o corte de gastos públicos, o governo federal paralisou as contratações na faixa 1 (famílias com renda até R\$ 1,8 mil), uma vez que as unidades são financiadas em até 90% por subsídios do Tesouro Nacional. Já as faixas 2 e 3 contam, majoritariamente, com dinheiro do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), que ainda têm recursos disponíveis para financiar o setor.

A **Cury Construtora** busca neste ano consolidar a migração de suas operações para as faixas 2 e 3. A companhia estima lançamentos que totalizarão R\$ 700 milhões em valor geral de vendas (VGV) neste ano, alta de 47% em relação ao ano passado. Ao todo, estão previstos 10 projetos, dos quais nove enquadrados nas faixas 2 e 3.

"O crédito bancário está mais moroso devido ao cenário adverso em todo o País. Mas não podemos reclamar. Não tivemos nenhum projeto recusado pelo banco", conta Fábio Cury, presidente da construtora. "Eu acredito que as contratações dentro do MCMV vão continuar rodando enquanto o FGTS continuar saudável", complementa.

O mesmo movimento de migração está sendo realizado pela Direcional, que atuava na faixa 1 do MCMV e também nos segmentos imobiliários de médio padrão fora do programa. Diante do cenário ruim nessas outras áreas, passou a ajustar o foco dos negócios. Os lançamentos da incorporadora totalizaram R\$ 200 milhões em VGV no segundo trimestre, crescimento de 15% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. No período, foram lançados quatro empreendimentos, todos enquadrados nas faixas 2 e 3, conforme relatório divulgado nesta semana. A Direcional também comprou seis terrenos voltados para as mesmas faixas do programa. Nesses lotes, há potencial de lançar 3.664 unidades, ou um VGV de R\$ 629 milhões, segundo a empresa.

"A forte elevação dos lançamentos nas faixas 2 e 3 do MCMV deve ser bem recebida pelo mercado. Dados os expressivos níveis de demanda nesses segmentos, estamos confiantes de que as vendas da Direcional no terceiro trimestre serão muito maiores", descreveu o analista Gustavo Cambaúva, em relatório do BTG Pactual.

MRV e Tenda

Enquanto novas concorrentes ingressam no segmento, as empresas tradicionais nessa área pretendem reforçar os lançamentos para se proteger contra a concorrência. A MRV Engenharia busca lançar ainda neste ano o maior projeto já realizado pela incorporadora. O empreendimento, batizado de Grand Reserva Paulista, contará com 25 torres em um terreno de 180 mil metros quadrados em Pinubus, zona norte da cidade de São Paulo. Ali serão lançadas, em etapas, 7,5 mil unidades, com um VGV de R\$ 1,5 bilhão – tudo enquadrado nas faixas 2 e 3 do MCMV. "Apesar da crise, nós continuamos tendo uma procura muito grande neste ano. A demanda por imóveis continua forte", observa o copresidente da MRV, Eduardo Fischer.

Segundo o executivo, a procura por terrenos para esse tipo de produto já mostrou aquecimento em relação aos anos anteriores, quando muitas incorporadoras davam preferência aos empreendimentos de média e alta renda, com margens maiores. Agora, a concorrência está maior, conta Fischer.

Outra empresa com grande escala no setor é a Tenda, subsidiária da Gafisa, com atuação focada na faixa 2. Segundo o diretor financeiro, Felipe Cohen, há espaço para aumentar as operações de forma orgânica. Isto é, ampliando o número de lançamentos nas praças em que a companhia já atua. No primeiro trimestre, porém, os lançamentos foram de R\$ 228,5 milhões, queda de 4% em relação ao mesmo período do ano passado. A justificativa para a queda é de que alguns lançamentos acabaram postergados devido à morosidade na concessão de crédito por parte dos bancos. "O segundo trimestre já será mais forte", estima Cohen.

Uma preocupação dos empresários do setor ao longo dos últimos meses era a falta de clareza sobre o futuro do MCMV após as mudanças no governo federal. As dúvidas ainda não foram totalmente afastadas, mas a última declaração do novo ministro das Cidades, Bruno Araújo, ajudou a diluir os recelos. O ministro afirmou em junho que a pasta pretende contratar 1,2 milhão de unidades nas faixas 2 e 3 do programa habitacional até 2018. Desse montante, 400 mil contratações devem ocorrer ainda neste ano, sendo que 200 mil já haviam sido realizadas até a metade do ano.