

Habitação

24 Público esquecido – Famílias com renda um pouco acima do limite do Minha Casa têm difícil acesso à habitação

Público esquecido

Famílias com renda um pouco acima do limite Minha Casa têm difícil acesso à habitação nas grandes cidades. Para piorar, os lançamentos voltados a esse público são escassos

Por Juliana Nakamura



Pode parecer contraditório, mas famílias com renda de R\$ 4 mil mensais têm encontrado maior facilidade para adquirir a casa própria do que aquelas com renda um pouco mais elevada, em torno de R\$ 6 mil, R\$ 7 mil mensais. A explicação para isso está nos incentivos oferecidos pelo programa Minha Casa, Minha Vida, que, em sua segunda fase, viabiliza o acesso à casa própria de famílias com renda bruta de até R\$ 5,4 mil mensais, nos casos de

regiões metropolitanas, capitais ou municípios com população igual ou superior a 250 mil habitantes.

Entre as vantagens oferecidas pelo programa federal, que prevê a construção de 2 milhões de unidades habitacionais até 2014, está a redução das taxas de juros nominais, que variam de 5% a 8,16% ao ano. Além disso, com impacto direto no custo da produção dos imóveis, há reduções fiscais para as construtoras e incorporadoras, que podem pagar apenas

1%, em vez dos usuais 6%, sobre um grupo de impostos e contribuições.

Enquanto isso, as famílias que estão imediatamente acima da renda máxima permitida pelo programa vivem em uma espécie de limbo, já que não usufruem o poder de compra dos mais ricos e também não contam com instrumentos que facilitem o acesso à casa própria. Os empreendedores, por sua vez, acabam voltando suas estratégias para dois extremos: a grande fatia da população beneficiada pelo

Minha Casa, Minha Vida que passou a poder sonhar com a moradia própria, e o mercado de médio-alto padrão.

“Como resultado temos uma escassez de produtos para esse público e uma dificuldade enorme para essa faixa com renda intermediária adquirir imóveis”, comenta Flávio Prando, vice-presidente de Habitação do Secovi-SP (Sindicato da Habitação do Estado de São Paulo). Esse fenômeno é mais perceptível nas grandes cidades, onde encontrar terrenos bem localizados vem sendo cada vez mais difícil e caro.

Opções caras

Segundo Prando, não faltam opções para financiar a aquisição do imóvel. O problema é o custo, tanto dos imóveis quanto do financiamento. “Nos últimos anos, houve facilitação de crédito pelos bancos, mas isso foi anulado pelo aumento dos preços dos imóveis”, explica o dirigente do Secovi.

Desde o fim de 2000, o valor do metro quadrado de área útil dos novos empreendimentos residenciais vem crescendo exponen-

cialmente nas grandes metrópoles. Para se ter uma ideia, em São Paulo, a valorização acumulada entre 31 de dezembro de 2000 e 31 de dezembro de 2010 foi de 174,5%, segundo a Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio). Entre os apartamentos de três dormitórios, o aumento dos preços foi ainda maior: 211,8% no período.

“Enquanto o metro quadrado construído estava entre R\$ 3 mil e R\$ 4 mil, o mercado voltado à faixa de renda entre R\$ 5 mil e R\$ 7 mil era um grande filão. Mas com os preços chegando a R\$ 5 mil/m², a dificuldade para encontrar um produto compatível virou realidade”, reforça Leandro Caramel, superintendente de atendimento da Habitaca. Segundo ele, em cidades como São Paulo a alternativa que muitos consumidores têm encontrado para viabilizar a compra do imóvel é abrir mão de metragem e localização. “Eles acabam se mudando para apartamentos um pouco menores, de dois dormitórios na maior parte das vezes, e em bairros em desenvolvimento”, conta Caramel.

Entrada generosa

Além da dificuldade para encontrar imóveis a preço competitivo, as taxas de juros pagas pelos consumidores, normalmente entre 8,6% e 11% ao ano, também

funcionam como barreiras para quem está fora do Minha Casa, Minha Vida.

Flávio Prando explica que, com os juros atuais, a família com renda de R\$ 6 mil só consegue obter junto aos bancos um financiamento de R\$ 140 mil, R\$ 150 mil, levando em conta o limite de comprometimento de renda de, no máximo, 30%. “Mas é praticamente impossível encontrar



REPRODUÇÃO/STOCK

“Temos uma escassez de produtos para esse público e uma dificuldade enorme para essa faixa com renda intermediária adquirir imóveis”

Flávio Prando
Vice-presidente de Habitação do Secovi-SP

Bosque Club Condomínio, empreendimento da Mobyra, tem foco nas famílias com renda em torno de R\$ 6,5 mil da região metropolitana de Belo Horizonte



HABITAÇÃO

imóveis bem localizados nas cidades por esse preço, o que acaba obrigando as famílias a buscarem recursos próprios, como o FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço), para dar uma entrada generosa.” Segundo os cálculos do diretor do Secovi, com taxas em torno de 4,5% ao ano (valor praticado nos Estados Unidos, por exemplo), seria possível financiar entre R\$ 250 e R\$ 300 mil e reduzir o montante da entrada. “Como não há previsão de queda acentuada da taxa Selic no curto prazo, a perspectiva é a de que essa situação permaneça como está pelo menos em médio e curto prazos”, lamenta.

Mas há quem veja nesse cenário uma oportunidade. Em Minas Gerais, por exemplo, a **Incorporadora Mobyra** decidiu investir em um empreendimento focado na classe B em Betim, região metropolitana de Belo Horizonte, com renda a partir de R\$ 12,5 mil mensais. Em uma área de 15.125 m², o Bosque Club Condomínio terá dez prédios com apartamentos de três dormitórios e 82 m² cada.

Rodrigo Guaracy, diretor da incorporadora, explica que por se tratar de um produto voltado para um público que está acima do Minha Casa, Minha Vida, carente de lançamentos na região, a expectativa é vender praticamente 100% das unidades logo após o lançamento. A aposta na procura por esse produto é tanta que a empresa já está prospectando outros terrenos na região pensando em futuros empreendimentos similares. “Nós não temos concorrentes”, diz ele.

Apesar da demanda por esse tipo de imóvel estar reprimida, a obtenção de taxas de juros pelo menos 10% inferiores que as praticadas pelo mercado deve impulsionar as vendas em Betim. Para tanto, a incorporadora negociou com o banco, que além do consumidor final, também financiará a produção. “Com isso, os compradores desses apartamentos poderão usufruir uma taxa de juros de 9,5%”, conta o também diretor da Mobyra, Rodrigo Nunes.

Para atender aos anseios desse público, não basta ter preço acessível. “Esse público valoriza bastante a segurança e os itens de lazer. Por isso os condomínios verticais acabam sendo mais atraentes a

Comparativo de financiamento

Simulação para aquisição de imóvel novo de R\$ 170 mil na cidade de São Paulo

Família com renda bruta de R\$ 4.500 (enquadrada no Minha Casa, Minha Vida)

Cota máxima de financiamento: 80%
Entrada: R\$ 34.283,46
Prazo: 360 meses
Valor do financiamento: R\$ 135.716,54
Taxa de juros (nominais): 8,16% a.a. + TR

Família com renda bruta de R\$ 5.500 (fora do Minha Casa, Minha Vida)

- **Opção 1 (com FGTS)**
Cota máxima de financiamento: 85%
Entrada: R\$ 25.500,00
Prazo: 360 meses
Valor do financiamento: R\$ 144.500,00
Taxa de juros (nominais): 8,6600 % a.a. + TR
- **Opção 2 (SBPE/SFH – Pós-Fixada)**
Cota máxima de financiamento: 90%
Entrada: R\$ 27.960,70
Prazo: 360 meses
Valor do financiamento: R\$ 142.039,30
Taxa de juros (nominais): 10,262 % a.a. + TR
- **Opção 3 (SBPE/SFH – Pré-Fixada)**
Cota máxima de financiamento: 70%
Entrada: R\$ 73.258,24
Prazo: 180 meses
Valor do financiamento: R\$ 96.741,76
Taxa de juros (nominais): 13,0679 % a.a. + TR

eles”, informa Leandro Caramel. “Esse consumidor não quer um apartamento com planta reduzida ou limitada como as das unidades do Minha Casa, Minha Vida. Ele exige a mesma qualidade de um projeto para classe média e alta, mas com o preço que ele possa pagar”, complementa Nunes, ressaltando que, para conseguir esse resultado é fundamental que o empreendedor realize um ótimo negócio na aquisição do terreno e tenha um projeto bem concebido.

FORGOTTEN GROUP
Families with income below R\$ 5.4 thousand per month have more opportunities to buy their homes than those with income around R\$ 6 thousand per month. This is because families with lower

income can be classified for the Minha Casa Minha Vida (My Home My Life) program, which provides many benefits for Brazil, providing in the entire country of Brazil. Among the program's advantages are lower interest rates for buyers.

Meanwhile, families only slightly above that income class are in a complicated situation: they do not have the same purchasing power as the rich people and yet do not benefit from instruments facilitating access to their own homes. To complicate it even more, businessmen focus their strategies on the two extremes: the segment benefited by the Minha Casa, and the medium to high standards markets. The result is a scarcity of products for the intermediate public, besides the difficulties for acquiring housing in that income bracket.

Construção MERCADO 125

SUMÁRIO

Empresas estrangeiras
28 Concorrência global – Empresas internacionais entram em peso na construção brasileira, com instalação de filiais e planos de longo prazo. Saiba quem são esses novos players

36 Novas fábricas se instalam – Novidades são as empresas chinesas e coreanas

42 Disputa por projetos – soma de experiências versus concorrência predatória

Entrevista
12 Firm da lua de mel na Bolsa – Endividamento alto aumenta cautela dos investidores com incorporadoras

Obras
18 Atrasos terão multa em SP – Entenda os detalhes da decisão e os impactos no setor

Legislação
22 Tributação no Minha Casa – O tratamento tributário das incorporadoras e construtoras no programa

Habitação
24 Público esquecido – Famílias com renda um pouco acima do limite do Minha Casa têm difícil acesso à habitação

Marketing
48 Vendas transparentes – Confira o que pode ou não ser usado na publicidade de imóveis

Real estate
52 Segregação no mercado residencial – Projetos arquitetados para agregar valor ao empreendimento residencial

Índices
56 Entenda o FipeZap – Conheça melhor como o indicador foi desenvolvido e suas aplicações

Perícia ambiental
60 Cobreadip discute impactos do planejamento e controle de projetos – Temas como o equilíbrio econômico-financeiro fizeram parte das discussões

Light steel framing
62 Aço leve – Embora construtores observem aumento na demanda, construção em steel frame ainda carece de normatização

EMPRESAS ESTRANGEIRAS
28

ENTREVISTA
12

OBRAS
18

Seções

- 06** Web
- 08** Painel de mercado
- 10** Rota de negócios
- 68** Lançamentos imobiliários
- 71** Link
- 72** Agenda
- 74** Índices e custos
- 80** Em off

Capa
Daniel Beneventi (layout)

Imagens
kentoh/Shutterstock, Amgun/Shutterstock, Aleksandar Mijatovic/Shutterstock