



Cenário positivo

Construção e Negócios - São Paulo/SP - REVISTA - 03/05/2012 - 19:49:37

Texto: Lucas Rizzi

Crescimento econômico, redução da pobreza, renda em expansão e dois grandes eventos esportivos vindo por aí. Embora os problemas e desafios do Brasil ainda sejam imensos, fatores como esses tornaram o País mais confiante sobre o seu futuro. Pelo menos é o que aponta o Índice de Expectativa das Famílias Brasileiras (IEF), que registrou 67,2 pontos em fevereiro deste ano, após ter atingido 69 no mês anterior; seu maior patamar desde que começou a ser medido, no segundo semestre de 2010. A escala varia de 0 a 100, e quanto maior o resultado, maior o otimismo dentro dos lares. A pesquisa, realizada mensalmente pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), ouviu 3.810 domicílios em 214 municípios de todos os estados.

Com um ambiente cada vez mais estável, as pessoas se sentem propensas a entrar em projetos de longo prazo. O estudo apontou que 58% das famílias entrevistadas consideram o momento atual favorável à compra de bens de consumo duráveis. Essa sensação positiva, que vem se mantendo em níveis elevados desde a criação do indicador; comprovando que não se trata de uma euforia momentânea; é um dos motores que vem impulsionando o mercado de consórcios imobiliários no País.

No ano passado, o número de participantes no setor subiu 6%, chegando a 614,5 mil, e o valor médio de cada cota aumentou 11,8% para R\$ 106,1 mil. O brasileiro veio conquistando ao longo do tempo coisas às quais ele não tinha acesso, como eletrônicos, carros e motos, e agora ele está se voltando ao que sempre quis, que são os imóveis. Nós temos boas expectativas para os próximos anos; afirma Francisco Coutinho, diretor executivo da Rodobens Consórcio. Apenas em 2011, a empresa comercializou R\$ 1,2 bilhão em novas cotas, 22% a mais que em 2010. Uma das razões foi o lançamento de um produto que oferece crédito de R\$ 400 mil e virou sucesso de vendas. Lançado em maio, as suas 300 cotas terminaram em junho. Então foi aberto um novo, do mesmo tamanho, que também se esgotou rapidamente, em agosto. A elevação do poder de compra acaba levando a valores mais altos; diz.

E por enquanto nada indica que as notícias positivas vão acabar tão cedo. Nos dois primeiros meses de 2012, a companhia já atingiu um resultado 16% superior ao mesmo período do ano passado, sendo que normalmente os números começam a deslanchar somente a partir de maio. A alteração na dinâmica do desempenho da administradora, historicamente mais voltada à classe B, pode ser explicada por outro lançamento. Mas desta vez de uma opção destinada ao público emergente das classes C e D, com um plano de 120 até 180 meses para pagar e um crédito que costuma variar entre R\$ 60 mil e R\$ 300 mil. Apresentado ao público no final de 2011, ele ajudou a alavancar as vendas neste começo de ano.

Se a estabilidade da economia brasileira e o aumento da renda beneficiam diretamente este mercado, tais fatores também podem proporcionar vantagens de maneira indireta. A construção civil no País vem de uma fase de grande pujança, com cada vez mais pessoas tendo condições de adquirir uma residência; apesar da escalada nos preços; o que tem muito a ver com a crescente facilidade em conseguir um empréstimo. Esse *boom* suscitou um debate a respeito da necessidade de se buscar novos meios de financiamento, devido à perspectiva de esgotamento dos recursos da poupança em 2012 ou 2013. Isso pode fazer com que o consórcio ganhe espaço como alternativa para quem deseja ter a casa própria.

Embora o tempo para pagar seja menor, normalmente entre 10 e 15 anos, também joga a seu favor o fato de ser uma opção mais barata, já que não são cobrados juros, apenas uma taxa de administração. De maneira geral, essa quantia gira em torno de 28% do crédito, enquanto nos empréstimos tradicionais as pessoas chegam a gastar durante 20 ou 25 anos até três vezes o preço do imóvel. O setor teve um pico forte dois ou três anos atrás, quando começou a ficar mais evidente a expansão da classe C e houve uma limitação nas linhas de financiamento por causa da crise de 2008. Hoje ele continua em alta, mas o viés é de manutenção do crescimento; explica Alberto Petrocchi, diretor comercial do Embracon.

Apesar de atuar em várias faixas de renda, o público que vem apresentando melhores resultados para a empresa é justamente aquele formado pelas classes C e D, uma parcela cada vez maior da população. Em 2011, a firma aumentou em 20% o faturamento com o segmento imobiliário; que representa 70% de seu negócio. A cota média varia entre R\$ 100 mil e R\$ 180 mil, com prazo de 150 a 160 meses. Agora, o executivo espera que 2012 seja mais um ano de números expressivos. Atualmente, o Embracon conta com 75 filiais espalhadas pelo Brasil, e até dezembro a expectativa é que sejam inauguradas outras 20. Nós acreditamos que vamos vender R\$ 4 bilhões este ano. Com os investimentos que serão feitos no Brasil, que geram emprego e consumo, o mercado vai continuar bem; salienta.

Segundo Antonio Limone, diretor de operações da Caixa Consórcios, o setor alcança uma participação de 3% entre todos os instrumentos de financiamento do SFH (Sistema Financeiro de Habitação), somados com os bens entregues aos consorciados. Apesar de a intensidade das vendas ser maior hoje em dia, assim como a quantidade de contemplações, esse percentual já foi mais alto. Contudo, ele acabou caindo quando explodiu a concessão de

empréstimos para a compra de residências no País. Parece muito pouco, mas é uma atividade pesada dentro do sistema. Logicamente ele não compete com o financiamento, que tem entrega imediata. A não ser em último caso, com o esgotamento pleno dos recursos. Mas o mercado sempre vai buscar alternativas, resalta.

A rede da companhia é orientada a deixar claro para o cliente que não é possível garantir que ele terá o imóvel imediatamente ou em um curto espaço de tempo. Se a pessoa está pagando aluguel e precisa sair, vai acabar indo para o modelo mais rápido. O que não é o caso se for a primeira residência, para investir, ou então para um filho. Completando 10 anos de atuação no ramo e tendo o segmento imobiliário como seu carro chefe, até pela própria vocação do banco na área habitacional, a Caixa Consórcios, com seus 130 mil participantes, vendeu R\$ 2 bilhões em 2011, o que garantiu um desempenho semelhante ao do ano anterior. A carteira já é bem grande, então você não consegue crescer muito percentualmente, reforça Limone.

Atualmente, o produto oferecido pela empresa trabalha com créditos de R\$ 30 mil a R\$ 300 mil (o ticket médio é de R\$ 120 mil), com 120 até 150 meses para pagar. Contudo, em algumas capitais esses valores são muitas vezes insuficientes para adquirir um apartamento, devido à enorme valorização no preço dos empreendimentos. Baseada no teto existente em alguns concorrentes, a administradora está trabalhando para aumentar o seu valor alvo para uma quantia em torno dos R\$ 700 mil. Nós temos que pensar em números maiores para facilitar para o cliente.

Contratempos

Apesar da maré de boas notícias e expectativas positivas para o futuro, algumas questões ainda deixam o mercado um pouco receoso de que elas possam afetar suas metas nos próximos anos. Uma delas é a progressiva redução na taxa de juros, que na última reunião do Comitê de Política Monetária (Copom) chegou a 9,75%. A ata do encontro ainda deixou claro que existe a possibilidade de ela continuar caindo até atingir os 8,75%. Um ambiente como esse poderia ser um estímulo ainda maior ao financiamento, fazendo com que o consórcio fosse menos procurado.

A redução dos juros, talvez no médio e longo prazo, pode nos prejudicar, explica William Rachid Junior, superintendente da Porto Seguro Consórcios, administradora que atende, em geral, pessoas com renda entre R\$ 2 mil a R\$ 10 mil, oferecendo um crédito médio em torno dos R\$ 140 mil. Contudo, o executivo não acredita que essa tendência permaneça por muito tempo por já existir uma pressão inflacionária e por duvidar de que o governo consiga arcar com suas despesas se a Selic permanecer em patamares muito baixos. Para ele, o poder público mais atrapalhou do que ajudou o segmento, inclusive com uma de suas maiores vitrines, o Minha Casa, Minha Vida. Embora reconheça que é

um programa com um conceito interessante, o superintendente diz que a companhia pôde sentir que muita gente desistiu de ir atrás de um imóvel e ficou esperando uma ajuda federal para poder comprá-lo.

Petrocchi do Embrakon confirma que esse movimento existiu, mas que passou quando aqueles que estavam na expectativa de conseguir uma linha de crédito subsidiada viram que não ia ser possível. Ele também enxerga um efeito positivo decorrente da diminuição dos juros. Se eles estão menores, a estabilidade econômica e o consumo ficam fortalecidos, então a população passa a se sentir mais motivada para adquirir um consórcio. “Antes a taxa era maior e hoje nós conseguimos vender mais do que vendíamos.” Já para Coutinho da Rodobens, a única coisa que poderia reverter a atual dinâmica do setor seriam perspectivas negativas para a economia do País, o que ele não acredita que venha a ocorrer. “Eu não vejo algo no momento para travar esse mercado.”

Outro fator que sempre é trazido à baila quando se fala da expansão de um negócio que envolve pagamentos durante um prazo longo é o controle da inadimplência. “Toda vez que falamos em crescimento das vendas, a primeira preocupação que surge é a inadimplência. Mas ao longo dos anos nós temos controlado de perto o volume de cancelamentos”, diz Coutinho. Por isso a empresa realiza um forte trabalho de fidelização dos clientes entre a primeira e a quinta parcela, quando as chances de desistência são maiores.

A mesma estratégia é seguida pela Caixa, que busca apresentar para o participante alternativas que permitam que ele continue contribuindo para o grupo enquanto não é contemplado. “Mantê-lo é mais fácil do que cancelar e partir para a venda para outro, além de manter o grupo saudável para sustentar as contemplações”, explica Limone.

Na visão de Rachid Junior, da Porto Seguro Consórcios, algo que ainda pode ter algum efeito negativo no mercado, embora pequeno, é um estigma negativo que se criou sobre o setor há cerca de 20 anos, quando muitas pessoas foram enganadas e não conseguiram adquirir seus bens. Contudo, hoje o sistema tem regras claras e vive sobre rígido controle do Banco Central, tendo que prestar contas mensalmente, além de os administradores terem responsabilidades sobre qualquer problema que venha a ocorrer. “Pode ser que tenha ficado um estigma, mas muito diluído.”

"Construção&Negócios" ed. 39 Abril/Maio 2012