

NEGÓCIOS EM ALTA NA BAIXA RENDA

Déficit de 7,7 milhões de moradias aquece mercado de residências populares no país

Por Vladimir Goitia

O segmento de imóveis populares, ao contrário daquele voltado para famílias de renda média e alta, passou praticamente em silêncio aos impactos da crise e, com aligeira recuperação econômica observada até o momento, a aposta das construtoras é que a velocidade de vendas desse tipo de imóveis se manterá inalterada nos próximos anos. Relatório da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc) aponta que, nos últimos 12 meses encerrados em março, o número de lançamentos residenciais vinculados ao programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), por exemplo, aumentou 15,7% em relação ao mesmo período anterior, enquanto as vendas de imóveis dessa faixa cresceram 27,2%. No outro extremo, os lançamentos residenciais de médio e alto padrão (MAP) cresceram 53%, mas as vendas despencaram 5,6%.

Diante do cenário positivo para esse nicho de moradias, as construtoras voltaram seus olhos para esse mercado. A MRV Engenharia, por exemplo, não apenas se reestruturou para atender a esse perfil de público como também excluiu todos os negócios que não eram focados em construção e incorporação de empreendimentos residenciais populares. Além disso, adquiriu terrenos em regiões acessíveis a transporte público, comércio e serviços nos 22 Estados em que está presente e no Distrito Federal, onde entregou mais de 156 mil unidades nos últimos três anos. Até dezembro, a companhia deve entregar outras 40 mil residências, cujas obras e terrenos absorveram R\$ 4 bilhões em investimentos. No ano passado, pouco mais de 36 mil famílias receberam as chaves de imóveis da construtora, cujas vendas superaram R\$ 6 bilhões e

os lançamentos alcançaram R\$ 5,6 bilhões.

"Hoje, um em cada dez entos brasileiros mora em um apartamento construído pela MRV", comemora Eduardo Fischer, responsável pela companhia para São Paulo e região Sul do país. Os números expressivos da companhia demonstram, de acordo com Fischer, o desafio em atender às expectativas de seus clientes. Por exemplo, explica ele, "a empresa vem oferecendo soluções que aliam sustentabilidade e inovação a seus produtos". Para isso, foram investidos R\$ 800 milhões na implantação de energia solar fotovoltaica nas residências que está construindo. No ano passado, cerca de 30% de todos os residenciais lançados contaram com essa tecnologia. A meta é chegar a 100% de seus empreendimentos em 2022. A coleta de água de chuva para reaproveitamento é outro diferencial em suas incorporações, segundo Fischer.

"Vendemos um sonho para quem vai fazer o maior investimento de sua vida. Por isso, a nossa preocupação é gerar valor para os nossos clientes", afirma o executivo. Fischer lembra que o déficit habitacional no mercado de baixa renda é gigantesco, e ainda crescente. "O Brasil gera mais famílias do que constrói casas. Isso produziu e produz um problema forte, razão pela qual esse segmento de construção foi atingido pela crise econômica", explica o executivo da MRV. Dados de 2015, divulgados recentemente pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), mostram que o déficit habitacional no país é de 7,7 milhões de moradias, sendo a maior parte decorrente de famílias que comprometem sua renda com aluguel (3,27 milhões) e pela coabitação. Ou seja, famílias dividindo o mesmo teto (3,22 milhões).

Já as habitações precárias são 942,6 mil e o adensamento excessivo (muitas pessoas vivendo num mesmo local) é de 317,8 mil. Segundo o IBGE, 83,9% da demanda está concentrada em famílias com faixa de renda de até três salários mínimos (SM); 9,70% entre famílias que recebem de três a cinco SM; 5% entre famílias com ganho entre cinco a dez SM; e 1,40% em famílias com renda superior a dez SM. O IBGE lembra também que, desde sua criação, em 2009, até dezembro do ano passado, o Programa Minha Casa Minha Vida contratou cinco milhões de unidades e, até fevereiro deste ano, de acordo com dados divulgados pela Caixa Econômica Federal, foram entregues 3,7 milhões de unidades. As unidades habitacionais produzidas pelo Minha Casa Minha Vida representam 70% do mercado imobiliário brasileiro, além de 65% das construções, de acordo com as informações do Ministério das Cidades.

Outra construtora que está aproveitando o momento econômico favorável desse segmento é a You, que concentra suas operações na cidade de São Paulo. A construtora só lança apartamentos de 30 a 70 metros quadrados, na faixa de R\$ 300 mil a R\$ 700 mil, em terrenos próximos a eixos de transporte público e a serviços acessíveis. No ano passado, a construtora lançou mais de 400 unidades com até 35 metros quadrados próximas às estações do Metrô. "Tivemos um excelente resultado de venda, mais de 90% das unidades foram comercializadas", explica Rafael Mentor, diretor comercial da You.

De acordo com ele, os eixos de mobilidade sempre foram locais de desejo do consumidor. "Com os apartamentos compactos, conseguimos oferecer uma mercadoria com menor valor final, fazendo com que um maior número de pessoas consiga adquirir". Em nove anos de atuação, a You, que tem como sócia a norte-americana Paladin Realty Partners, um dos maiores fundos de investimentos imobiliários com foco na América Latina, lançou seis mil unidades em 50 empreendimentos, sendo que já entregou 34 deles, totalizando um valor geral de vendas de mais de R\$ 3 bilhões. A construtora projeta lançamentos de R\$ 600 milhões para este ano. A empresa não informa o volume de investimentos para esse projeto.

Ainda no foco de moradias populares, assim que completou dois anos de governo, o presidente Michel Temer ampliou em 50 mil unidades as 650 mil já contratadas pelo Minha Casa Minha Vida para 2018. Obras que devem beneficiar famílias das faixas 1 (até R\$ 1.800 de renda familiar), 1,5 (até R\$ 2.350), 2 (até R\$ 3.600) e 3 (até R\$ 6.500). De acordo com o governo, serão investidos R\$ 72,5 bilhões no programa, sendo R\$ 9,7 milhões provenientes do Orçamento Geral da União (OGU) e R\$ 63 bilhões do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). A Secretaria Nacional de Habitação avalia que esses investimentos devem gerar 1,4 milhão de empregos. Se for mantida a produção atual do Minha Casa Minha Vida, 43% das famílias que comprometem sua renda com aluguel poderão ser atendidas.

Mas é no outro extremo do mercado imobiliário que está o problema. Luiz Antônio França, presidente da Abrainc, explica que o segmento de renda média e alta sofreu impacto considerável com a crise econômica. Ele aponta especificamente três fatores: a taxa de juros no momento em que a Selic estava em dois dígitos, a forte alta do desemprego e, finalmente, a ausência de uma regra clara para o distrato de contratos, considerado "um desastre" para as incorporadoras. Com o agravamento da crise, os casos de distrato – quando o mutuário desiste da compra do imóvel já em construção, quebrando o contrato de venda do imóvel e desistindo de quitar todas as parcelas assumidas – se multiplicaram exponencialmente no país.

Considerando todos os segmentos, nos últimos 12 meses terminados em março foram contabilizados 33,8 mil distratos, o equivalente a 29,1% das vendas de imóveis novos, de acordo com dados da Abrainc. No mesmo período, a relação entre distratos e vendas do segmento MAP foi de 40,7%, enquanto esse percentual foi de 16,2% entre empreendimentos do Minha Casa

Obra MRV em São Paulo: 156 mil unidades entregues em três anos

