Opinião

O financiamento habitacional da "nova classe média"

Mario Navarro

Ex-secretário nacional de Habitação do Chile (2000-2004), é *master* em administração pública pela Universidade Harvard. Atuou como consultor de financiamento habitacional do Banco Mundial e do Banco Interamericano de Desenvolvimento.

O BRASIL se depara com uma problemática habitacional especialmente difícil de resolver. Segundo estudo elaborado pela **FGV Projetos** para a Ernst&Young[1], nos próximos dez anos seria necessária uma oferta anual de 1,5 milhão de novas moradias para atender a demanda habitacional gerada pelo crescimento da população, pela diminuição do tamanho médio das famílias, pelo combate ao déficit habitacional e pela reposição do estoque atual de moradias. O Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV), lançado recentemente pelo governo federal, dá uma esperança de que esse desafio será enfrentado com determinação e recursos.

O programa dispõe a ajuda estatal para a compra da primeira residência a famílias com renda de até dez salários mínimos, ou seja, R$ 4.650 ao mês. Define três segmentos de renda aos quais outorga subsídios progressivos (quanto menor a renda, maior o nível de subsídio). Define também uma meta de unidades a serem produzidas em um prazo não especificado, que muitos subentendem coincidir com o fim do mandato do presidente Lula. Sem dúvida, o PMCMV é um grande avanço do governo em matéria de política habitacional, uma vez que adota conceitos e recursos novos. Seu principal êxito neste momento foi colocar para trabalhar em um mesmo programa os três níveis de governo (federal, estadual e municipal) e o setor privado de construção.

O PMCMV mescla subsídios aos compradores, que podem chegar a R$ 23 mil de desconto no preço do imóvel, com subsídios indiretos na taxa de juros. As taxas de juros praticadas no âmbito do programa, de TR+5% a TR+8,16%, estão bem abaixo das cobradas pelos bancos comerciais no crédito imobiliário. O total desse subsídio embutido nos juros não foi calculado como um aporte do governo, mas não resta dúvida de que supera a soma de todos os outros subsídios diretos.

O governo concebeu o PMCMV como um plano transitório de geração de emprego e crescimento econômico e não como uma política habitacional permanente. Mas, para que as grandes empresas construtoras e incorporadoras entrem com força nesse mercado, será necessário que se torne uma política permanente, com metas e recursos anuais. Quanto mais estáveis os programas de subsídios e recursos, mais atores participarão do processo. Paralelamente, haverá mais investimentos em novas tecnologias e em industrialização e, por conseqüência, maiores reduções nos custos de produção.

Importância da classe C

Com base em outro estudo da FGV[2], deduz-se que o público-alvo do programa é representado pelas classes D e E (faixa de rendimento até 3 salários mínimos ou 32% das famílias brasileiras), e a classe C, ou a "nova classe média" (faixa entre 3 e 10 salários mínimos, ou 52% das famílias brasileiras). Ficam de fora do programa as classes A e B, ou 16% das famílias brasileiras.

A classe C é a que mais cresceu no Brasil nesta década. Poucos anos atrás, muitas famílias da classe C estavam em condição de pobreza e graças ao crescimento econômico conseguiram melhorar consideravelmente sua renda. Entender esse grupo e ajudá-lo a participar da economia de mercado é a chave para o desenvolvimento do Brasil nas próximas décadas. Um imóvel bem construído e regularizado – e não apenas um produto precário de autoconstrução – pode facilmente se transformar em capital e ajudar esse grupo a empreender novos negócios e participar do sistema financeiro formal[3].

Apesar de seu tamanho e importância, as características dessa "nova classe média"[4] estão sendo entendidas apenas recentemente. Essa classe possui várias características que justificam a ajuda do Estado para a compra da casa própria. A primeira delas é a alta mobilidade econômica: em 2008, 11% das famílias migravam da classe C para níveis mais baixos a cada quatro meses. Outro fator é alta proporção de empregados sem carteira assinada ou com o ensino médio incompleto. Sem a ajuda estatal, considerando o elevado nível dos juros e dos *spreads* praticados pelo sistema financeiro, dificilmente essas famílias conseguiriam reunir os 20% do valor do imóvel para dar a entrada em um financiamento imobiliário.

Incentivo aos agentes

Mas essa ajuda do Estado à classe C necessita de uma participação maior do setor privado na operação. Devido à existência desse subsídio na taxa de juros, há o perigo de que a Caixa Econômica Federal conti-

nue sendo a única instituição provedora de crédito imobiliário para a classe C. Na comparação com outros setores da economia (vestuário, eletrodomésticos, veículos etc.), verifica-se que essa classe é servida por inúmeras instituições financeiras privadas (bancos, cartões de crédito, financeiras de rede de lojas). Em que pese o fato de o governo e a Caixa se mostrarem abertos a que outros agentes participem do PMCMV, isso dificilmente ocorrerá se não forem tomadas algumas medidas que promovam a incorporação do setor financeiro habitacional privado a esse mercado.

Como secretário nacional de Habitação do Chile, trabalhei em 2001 para firmar um acordo entre o Ministério da Habitação e Urbanismo e a Associação de Bancos e Instituições Financeiras para promover a entrada do setor privado na oferta de créditos imobiliários à classe C. Esse acordo criava dois incentivos para que os bancos concedessem crédito imobiliário aos beneficiários dos programas de subsídio habitacional do governo. Além dos dois incentivos, que explicarei nos próximos parágrafos, é requisito para a contratação de um crédito imobiliário por parte dos beneficiários de subsídios a contratação de um seguro de vida e invalidez e um seguro de desemprego (para os trabalhadores formais) ou de incapacidade temporal de trabalho (para trabalhadores informais). Esses seguros são contratados a preços de mercado, competitivos com os praticados em países desenvolvidos.

O primeiro incentivo para os bancos foi o *subsídio de originação*, que consiste em um pagamento fixo do Estado ao banco que origina o crédito no montante aproximado de US$ 350. A justificativa desse pagamento é o fato de que o banco executa o mesmo trabalho e incorre nos mesmos custos seja para um crédito de US$ 200 mil ou de US$ 20 mil. Quando esse custo é recuperado pelo banco por meio do *spread*, significa por exemplo 30 pontos base (ou 0,3% de juro adicional) no primeiro caso e até cinco vezes esse valor no segundo. O pagamento desse subsídio é feito pelo Estado em um prazo máximo de 90 dias após a outorga do crédito.

O segundo incentivo foi um *seguro de recuperação*, que se aplica aos casos em que o mutuário fica inadimplente por



Os bancos necessitam de estímulo para participar do programa habitacional do governo

três meses e o banco não consegue renegociar a dívida. Nessa situação, o banco pode iniciar os trâmites de recuperação judicial. Se o montante recuperado ao fim do processo não logre pagar o saldo da dívida e os custos judiciais, o Estado cobre a diferença. O governo também pode arrematar os imóveis, ao preço mínimo do saldo da dívida mais os custos judiciais.

Esse segundo subsídio foi, sem dúvida alguma, o que mais gerou confiança nos bancos privados para investir e entrar no crédito imobiliário para a classe C. A primeira razão de desconfiança era que o bem imobiliário, por ser de baixo custo, teria uma degradação muito rápida e se tornaria ineficaz como garantia de um crédito de longo prazo. A segunda razão era o receio de que o governo cederia à pressão política para apoiar as famílias inadimplentes contra os credores. Os bancos não estavam dispostos a assumir o risco político que significava recuperar imóveis das famílias de baixa renda contra a vontade do governo.

Na época, esses incentivos funcionaram à perfeição. Além do Banco do Estado, existem quatro grandes bancos e várias empresas financeiras e de leasing que concedem crédito habitacional à classe C beneficiária dos programas do governo. Antes, apenas o Banco do Estado e um banco cuja origem estava ligada à Igreja Católica atendiam esse segmento de mercado.

Meta ambiciosa

Se considerarmos que a meta brasileira de construção de unidades deve ser realizada em período de dois anos, resulta que o custo do programa (R$ 17 bilhões) representa 2,4% do orçamento federal. Uma meta ambiciosa seria levar o gasto para 4% por uma década, como ocorreu no Chile nos anos 90. Representaria um enorme esforço do Estado para reduzir o déficit habitacional e atender o crescimento anual de 2,5% do número de famílias – o que significa a produção de mais de 800 mil habitações ao ano com subsídio do governo.

O fato de os bancos privados também financiarem o crédito habitacional da classe C liberará recursos humanos e financeiros do Estado para que este possa concentrar-se em atender as classes D e E, nas quais se concentram 90% do déficit habitacional atual.

[Tradução: Edney Cielici Dias]

1 *Brasil sustentável: Potencialidades do mercado habitacional*, FGV e Ernst & Young, 2008.
2 A Nova Classe Média, Marcelo Neri (Coord.), FGV Agosto de 2008. Os dados deste artigo sobre a classe C se baseiam nessa publicação.
3 *O mistério do capital. Por que o capitalismo dá certo nos países desenvolvidos e fracassa no resto do mundo*, Hernando de Soto (2000).
4 Essa denominação é utilizada no estudo de Marcelo Neri.