Entrevista

Luiz Antonio França, presidente da Abecip

"As atuais condições possibilitam volumes crescentes de financiamento imobiliário"

Edney Cielici Dias

"VIVEMOS UM momento ímpar." Com essa percepção da construção civil como um todo, o engenheiro Luiz Antonio Nogueira de França assumiu no final de 2007 a presidência da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip). Para ele, a situação do setor é tão favorável que nem a conjuntura externa, conturbada pelas incertezas com relação à economia americana, causará grandes problemas. França trabalha no banco Itaú há dez anos, onde hoje é responsável pelos setores de crédito imobiliário, fusões e aquisições. Nesta conversa com a **Conjuntura da Construção**, ele detalha suas expectativas para os próximos dois anos à frente da Abecip.

Em 2007, houve um crescimento significativo da captação líquida da poupança, que ultrapassou R$ 26 bilhões. Para este ano, a perspectiva é que esse montante continue crescendo. Haverá demanda habitacional para todo esse dinheiro?
É positivo para o sistema que a poupança esteja crescendo. No longo prazo, haverá demanda. As operações de crédito imobiliário representam hoje apenas 2% do PIB. Não muito longe, no Chile, representam 15%. Tomando essa referência – sem considerar os exemplos europeus, em que há percentuais superiores a isso –, é fácil verificar que o crédito imobiliário tem muito para crescer no Brasil. E não devemos considerar só esse indicador. Quando se vêem os números do déficit habitacional no país, estamos falando de 8 milhões de moradias. Quando se olha a quantidade de casas alugadas, estamos falando de 12 milhões de unidades. Quando se agrega a isso o número de pessoas que podem demandar uma moradia maior, o contingente é muito grande.

Há condições para essa demanda se concretizar?
Ocorre uma situação muito importante no Brasil hoje. Primeiro, o crédito imobiliário está ligado à alienação fiduciária, em que o imóvel se transformou realmente em uma garantia – antes, com a hipoteca, necessitava-se de quase sete anos para reaver uma garantia. Essa mudança jurídica foi muito importante. Conjuntamente a isso, há uma situação de aumento real de salário, aliada à diminuição do nível do desemprego e à queda da taxa de juros. Assim, todos os bancos do sistema financeiro ampliaram os prazos de financiamento. Isso fez com que as prestações caíssem, e mais pessoas puderam ter acesso à casa própria utilizando o sistema financeiro. Então, quando se analisa a demanda por crédito imobiliário, eu diria que hoje há todas as condições propícias para que se tenham volumes crescentes de financiamento ano a ano, mantidas essas condições.

Quais são os limites da poupança?
A caderneta de poupança é hoje uma grande fonte do financiamento. No futuro, necessitaremos de outras fontes para atender a demanda por crédito, como acontece em outros países. Isso envolve até a securitização. Eu diria que hoje a caderneta de poupança é importante, mas não devemos pensar que é um limitante.

Será necessário adicionar novos fundings, correto?
Tanto é que novos fundings de financiamento já estão aparecendo. O Conselho Curador do FGTS aprovou que bancos privados sejam repassadores de seus recursos para financiamento imobiliário. Esse é um funding alternativo que a gente tem. Não tenho dúvidas de que, no futuro, iremos partir para fundings de mercado, com captações com esse fim específico, muito provavelmente com garantia na carteira que os bancos possuem, ou seja, a securitização.

Até o ano passado, havia uma grande abundância de recursos nos mercados internacionais. Agora, em razão das incertezas com relação aos EUA, não há tanto dinheiro disponível assim. O cenário internacional desfavorável pode retardar a formação desses fundings?
Até a gente chegar nesses fundings, é necessário esgotar a poupança. Essa crise é um fato, pode trazer um escassez de capital, mas não deve afetar o funding de poupança.

As condições de concessão de crédito imobiliário nos Estados Unidos, que causaram essa crise toda, são muito diferentes da do Brasil, em que há muito mais cautela no financiamento. Mesmo

levando em consideração essas diferenças, quais lições que você tirou da crise americana? Quais cuidados são necessários para o futuro?
Na verdade, são cuidados que temos que manter. Quando olhamos as operações de crédito imobiliário no Brasil, os bancos do sistema têm um cuidado muito importante na formalização do crédito, com verificação dos documentos, com o nível de renda das pessoas. Há cuidado com a avaliação dos imóveis, que é algo muito importante nessa operação. Mantendo essas precauções, ocorre uma blindagem. Há segurança de construir carteiras saudáveis, com controle do risco.

Ainda com relação aos desdobramentos da crise americana, como você avalia a conjuntura para os próximos trimestres?
Para os próximos trimestres, muita volatilidade.

Divulgação



> "Tem que haver também um mitigador do risco para a baixa renda, porque senão o juro fica alto para esse segmento"
>
> **Luiz Antonio França**

Quais são as prioridades e desafios para o setor de crédito imobiliários nos próximos dois anos, período que coincide com seu mandato à frente da Abecip?
Primeira prioridade: a desburocratização. O crédito imobiliário ainda é muito burocrático. Isso foi muito discutido anteriormente e continuará sendo na minha gestão. Dentro da desburocratização, a concentração da matrícula é algo importante. E nada mais é que reduzir a checagem da situação de um imóvel a uma operação de consulta ao cartório, ou seja, para verificar se não está sendo usado para nenhuma outra garantia [*ver artigo da pág. 10*]. Estando livre de ônus, o banco coloca sua marca no registro e está garantida a operação. Isso dará uma velocidade no processo porque hoje são necessárias muitas certidões para checar se o imóvel está sem ônus. Essa agilidade beneficiará quem busca o crédito imobiliário – o que será outra alavanca importante para os financiamentos. Outro ponto prioritário é conversar com o governo sobre os financiamentos para as famílias de baixa renda, ou seja, como trabalhar essas operações. Além desses pontos, a Abecip tem que olhar para o futuro. Ser porta-voz do mercado é também dizer o que o mercado está projetando. Por meio de estudos, precisamos prover melhor o mercado de informações.

Você poderia explicitar um pouco mais as expectativas com relação às políticas voltadas à baixa renda?
Com relação à baixa renda, não podemos esquecer o exemplo mexicano. No México, há unidades habitacionais a preços bastante acessíveis para uma população que precisa de apoio para obter financiamento. Conseguir a parcela que realmente cabe no bolso da baixa renda envolve uma operação bem estruturada para o segmento. O México conseguiu isso. No Brasil, precisamos ver se esse é realmente o desenho ou qual o melhor modelo a ser seguido para que se atenda a baixa renda. Nesse processo, todos os parceiros devem estar convictos de que isso se dará de forma sustentada. O construtor tem que saber que vai vender, o banco tem que saber que vai financiar. Tem que haver também um mitigador do risco, porque senão o juro fica alto para esse segmento. Deve haver um suporte para a entrada, por exemplo.

Há perspectivas de, em curto prazo, aprimorar as operações do FGTS, a exemplo do que ocorre com o Infonavit mexicano, que funciona muito bem como um facilitador das operações de crédito imobiliário?
O que ocorre no México é fantástico. Aqui, o FGTS funciona bem. Não sei se dá para adaptar exatamente o modelo que se tem lá aqui. É isso tudo que a gente tem que discutir com o governo, de forma a descobrir a melhor maneira para viabilizar avanços.

Qual a mensagem que você gostaria de passar ao mercado neste seu início de gestão na Abecip?
Há uma oportunidade única hoje. O segmento de construção civil está muito estruturado. Prova disso é a quantidade de construtoras que abriram capital com sucesso – e outras tantas têm condição de ir a mercado. Esse é um pilar muito importante. Os bancos e o sistema financeiro estão preparando cada vez mais para dar suporte às operações da construção civil. É um momento ímpar, em que existe uma grande parceria entre todos os *players* do segmento. Vamos fazer decolar esse mercado.