OS DESAFIOS DA INCORPORAÇÃO NA RETOMADA DO CRESCIMENTO

A diminuição na produção imobiliária sinaliza um desequilíbrio que provocará o aumento de preços no futuro



Renato Ventura*

A cadeia de incorporação imobiliária tem importância indiscutível para o Brasil: emprega cerca de 2 milhões de trabalhadores, produz moradias e contribui com 3,84% do PIB, segundo a RC Consultores.

Com a estabilidade da economia e o acesso ao crédito, houve grande expansão do setor durante sete anos. Mas a partir de 2014, o setor deixou de crescer, estagnou e passar a registrar retração. As obras concluídas passaram a ser entregues sem que novos lançamentos as substituíssem. Os dados de emprego confirmam: entre 2007 e 2013 foram geradas 893 mil vagas pela cadeia da incorporação imobiliária; de 2014 a 2016, foram fechados 725 mil postos de trabalho, de acordo com a RC.

O setor é cíclico, mas esses ciclos não podem ser tão pronunciados a ponto de comprometerem ganhos de eficiência e produtividade. É

preciso mais previsibilidade. Com a possível retomada pela frente, é importante aprender as lições e se preparar para um crescimento mais sustentável.

O setor de incorporação imobiliária é muito pulverizado e altamente competitivo. Com poucas barreiras de entrada relevantes, a competição é aberta. Isso traz uma estrutura de oferta favorável ao comprador – com a concorrência, os preços tendem a ser condizentes com os custos dos insumos (terrenos, materiais e mão de obra) e com os riscos da atividade. Em contrapartida, a conta é justa. Assim, se as condições apresentadas exigem majoração de preços e o mercado não pode pagá-los, os investimentos param. E o ajuste se dá pela diminuição da oferta e do aumento de preços.

Nesse último ciclo, boa parte dos investimentos no setor não alcançou seus objetivos financeiros. Os retornos, em muitos casos, foram inferiores ao CDI, desestimulando novos investimentos.

Com isso, temos menos produção e menos empregos. E como a demanda segue presente, continuamos com o nosso déficit habitacional superior a 5 milhões de moradias, segundo a Fundação João Pinheiro. A diminuição na produção imobiliária sinaliza um desequilíbrio que provocará o aumento de preços no futuro.

Como atenuar esses ciclos, para um crescimento mais consistente e produtivo? No lado da oferta, identificando e combatendo os gargalos que trazem custos excessivos ou não previstos e inibem investimentos. Em relação à demanda, garantindo condições adequadas e regulares de crédito.

Para termos uma retomada consistente com mais produtividade, precisamos superar três questões: os distratos, que ilustram bem a insegurança jurídica que ameaça um setor que opera no longo prazo e que precisa de regras claras e adequadas; a burocracia excessiva, com um custo pouco visível que acaba recaindo sobre a sociedade como um todo; e as condições de crédito e o funding, oxigênio do setor, no crédito à produção e nos financiamentos que viabilizam a aquisição de moradias.



Insegurança gerada pelos distratos e seus custos acabaram inviabilizando novos lançamentos

Os distratos

O setor cresceu com um modelo de vendas que se baseia nas Promessas de Compra e Venda, compromissos irrevogáveis e irretratáveis para comprador e incorporador. Garantida por esses instrumentos, a incorporação é levada adiante e as edificações são construídas e entregues. No crescimento econômico, os contratos foram respeitados e todos ganharam.

Isso mudou. O desemprego, a crise, as condições mais duras dos bancos e a grande oferta em alguns segmentos contribuíram para nova dinâmica nos preços. Os valores pararam de subir como antes e compradores – com e sem condições de honrar seus compromissos – passaram a rever a decisão de compra tomada.

Mesmo com a irrevogabilidade e a irretratabilidade, muitos foram à Justiça pela devolução dos valores pagos. Mas os recursos estavam destinados às obras, e foram aplicados na forma de tijolos, aço, cimento etc. Com isso, o planejamento e os fluxos de caixa dos empreendimentos são duramente comprometidos. Esse problema pode impactar os próprios compradores que honraram seus compromissos e contam com o modelo funcionando para receber os imóveis nos prazos esperados.

O incorporador precisa atualizar os estudos de viabilidade para seus novos empreendimentos, incluindo o problema da insegurança jurídica. Com esta insegurança

e os custos observados, os novos lançamentos acabam inviabilizados. O mercado se ajusta, e isso se dá via menos investimentos, menos produção e menos empregos, impactando quem precisa de moradia e de empregos.

É absolutamente necessária e urgente uma solução para os distratos. Estudo do BTG comparando os procedimentos de 12 países mostra que todos eles permitem contratos entre compradores e vendedores, com condições livremente negociadas, sem seguir regras específicas para cancelamentos. Os compromissos de compra são levados a sério. Além da perda dos valores pagos em caso de desistência, em alguns desses países são compensadas as despesas do vendedor na necessidade de revenda.

O excesso de burocracia

O estudo "O Custo da Burocracia no Imóvel", realizado pela Booz&Co para a Abrainc e a CBIC, ao analisar mais de 50 empreendimentos, mostrou que 12% do valor final dos imóveis derivam do excesso de burocracia. Ele se dá em diversas fases do processo de produção, sendo mais impactante nos licenciamentos e na entrega dos imóveis. Destaque é dado à sobreposição de leis, aos processos e controles inadequados e à falta de informatização. A burocracia se acumula, trazendo custos e insegurança, sem necessariamente gerar mais qualidade nos controles.

Cabe um grande esforço nos diversos níveis da administração pública para a remoção desse obstáculo.

O crédito e o funding

Nos últimos anos, a insegurança em relação à disponibilidade do crédito de prazo longo tem sido uma grande preocupação do setor imobiliário. Segundo a RC Consultores, a Poupança perdeu R$ 92 bilhões nos últimos dois anos.

Perda de R$ 92 bi nos últimos dois anos torna urgente a busca por novas fontes de recursos



O modelo do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo tem se mostrado insuficiente para atender a demanda. Por isso, é fundamental buscarmos fontes complementares de recursos, com um efetivo canal de fluidez entre os mercados imobiliário e de capitais. Precisamos criar alternativas de captação de recursos de longo prazo com índices de preços de forma alinhada com investidores institucionais (fundos de pensão, seguradoras).

Para isso, a regulamentação das Letras Imobiliárias Garantidas, já em curso, é muito importante, como o será a criação de um mercado secundário para negociação destes títulos.

Conclusão

É mais do que necessário proporcionar condições de produção adequada para que a cadeia da incorporação imobiliária contribua efetivamente para o desenvolvimento do país.

Os principais gargalos e os caminhos para sua superação estão identificados. Precisamos de determinação, objetivos claros e persistência. Ou continuamos vacilando em um crescimento irregular, sem reais ganhos de produtividade, ou decidimos construir um setor forte, à altura das necessidades de empregos e moradias.

Com sua superação, poderemos continuar a dar foco a outras questões muito relevantes para o setor, como sua contribuição para o crescimento das cidades, a produtividade e a sustentabilidade na produção. E podermos avançar com uma retomada que permita de fato que a contribuição do setor imobiliário para o crescimento social e econômico do país se materialize. Agora é a hora para que isto ocorra.

* COO (Chief Operating Office) da Abrainc (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias).