



POLÍTICAS HABITACIONAIS BRASILEIRAS: UMA AVALIAÇÃO DO PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA EM SUAS DUAS EDIÇÕES

Gabriel Vieira Marx Andrade

Projeto de Graduação apresentado ao Curso de Engenharia de Produção da Escola Politécnica, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Engenheiro.

Orientadora:

Prof. Klitia Valeska Bicalho de Sá, D. Sc.

Rio de Janeiro
Setembro de 2012

POLÍTICAS HABITACIONAIS BRASILEIRAS: UMA AVALIAÇÃO DO
PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA EM SUAS DUAS EDIÇÕES

Gabriel Vieira Marx Andrade

PROJETO DE GRADUAÇÃO SUBMETIDO AO CORPO DOCENTE DO CURSO
DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO DA ESCOLA POLITÉCNICA DA
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO COMO PARTE DOS
REQUISITOS NECESSÁRIOS PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE ENGENHEIRO
DE PRODUÇÃO.

Examinado por:

Prof. Klitia Valeska Bicalho de Sá, D.Sc

Prof. Rosemarie Broker Bone, D.Sc

Prof. Maria Alice Ferruccio Rainho, D.Sc

RIO DE JANEIRO, RJ - BRASIL

SETEMBRO DE 2012

Andrade, Gabriel Vieira Marx

Política Habitacional Brasileira: Críticas ao Programa Minha Casa Minha Vida / Gabriel Vieira Marx Andrade – Rio de Janeiro: UFRJ / Escola Politécnica, 2012.

X, 86 p.:il.; 29,7 cm.

Orientador: Klitia Valeska Bicalho de Sá

Projeto de Graduação – UFRJ/ Escola Politécnica/ Curso de Engenharia de Produção, 2012.

Referências Bibliográficas: p.63-64.

1. Políticas Habitacionais. 2. Déficit Habitacional. 3. Minha Casa Minha Vida. 4. Mercado Imobiliário.

I. Bicalho de Sá, Klitia Valeska. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Escola Politécnica, Curso de Engenharia de Produção. III Políticas Habitacionais Brasileiras: Uma Avaliação do Programa Minha Casa Minha Vida em Suas Duas Edições.

Agradecimentos

Não somente pela conclusão do curso, mas por todos os ensinamentos e alegrias a mim proporcionados ao longo desses anos, agradeço:

Primeiramente à minha família, Wenzel, Marcia e Olivia, aos falecidos Isis e Raymundo, à minha avó Vera e avô Newton, tias Kátia e Carla, tios Tuca, Chelão, Alice e Luis, primo e prima, por serem os alicerces da minha formação em caráter pessoal e profissional.

Aos meus amigos de infância, em especial, Eduardo Cintra, Gustavo Maia, Lucas Siqueira e Frederico Chaves. Além dos meus queridos amigos de turma Luisa Costa, Murilo Reis, Bruno Gargioli, Davi Khattar, Leonardo Amazonas e Gabriel Runte.

Aos diversos professores que tive, principalmente à minha orientadora Klitia Valeska Bicalho de Sá e às professoras que compõem a banca: Maria Alice Ferruccio Rainho e Rosemarie Broker Bone.

Aos meus companheiros de trabalho na Dynamo Administração de Recursos, Mario Joppert, Pedro Damasceno e Gustavo Barreto.

Por fim, agradeço ao Wilson Silveira pela paciência e bom humor sempre presentes ao longo das diversas visitas à Vesper feitas ao longo do curso de Engenharia de Produção.

Resumo do Projeto de Graduação apresentado à Escola Politécnica/ UFRJ como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Engenheiro de Produção.

Políticas Habitacionais Brasileiras: Uma Avaliação do Programa Minha Casa Minha Vida em Suas Duas Edições.

Gabriel Vieira Marx Andrade

Setembro / 2012

Orientadora: Klitia Valeska Bicalho de Sá, D. Sc.

Curso: Engenharia de Produção

A eliminação do déficit de habitações brasileiro é um dos grandes desafios públicos. Desde o início do século XX, o governo atua, mediante políticas públicas habitacionais, com o objetivo de garantir aos brasileiros o acesso à moradia. Em 1964, com a criação do Sistema Financeiro Habitacional e a posterior operacionalização da Caixa Econômica Federal, grande avanço foi feito no que tange a oferta de crédito para a aquisição de imóveis. O avanço do crédito, não se mostrou plenamente eficaz na medida em que principalmente a população de média e alta renda teve acesso a tais financiamentos. A consequente concentração do déficit habitacional na população de baixa renda motivou, em 2009, a criação do Programa Minha Casa Minha Vida.

Este trabalho apresenta uma revisão histórica sobre as políticas habitacionais brasileiras, sobre o setor imobiliário e uma avaliação sobre os resultados do Programa Minha Casa Minha Vida nas suas duas edições. Tal avaliação baseou-se em resultados quantitativos divulgados pelo governo, bem como, em entrevistas qualitativas com executivos de incorporadoras imobiliárias e construtoras da região Sudeste.

Palavras-chave: Políticas habitacionais, Déficit habitacional, Minha Casa Minha Vida, Mercado imobiliário.

Abstract of the Graduation Project presented to Escola Politécnica/UFRJ as a part of the requirements for the degree of Industrial Engineer.

Brazilian Housing Policies: A Analisis of The two Phases of the Minha Casa Minha Vida Program.

Gabriel Vieira Marx Andrade

September / 2012

Mentor: Klitia Valeska Bicalho de Sá, D. Sc.

Degree: Industrial Engineering

The Brazilian housing deficit elimination is one of the major public challenges. Since the beginning of the 20th century, the government acts through housing policies aiming to grant Brazilian people access to a home. In 1964, with the creation of the “Sistema Financeiro Habitacional” and then with “Caixa Econômica Federal” as the main housing financing bank, great advance was made in the mortgage field. The credit market evolution has not been completely efficient since only the medium and high income families had access to the capital. This movement incurred in a concentration of the housing deficit on the lower income population, what had motivated, in 2009 the Minha Casa Minha Vida Program creation.

This academic work presents a historical revision about the brazilian housing policies and a analysis of the two editions of the Minha Casa Minha Vida Program. The analysis was based on quantitative results released by the government as well as qualitative interviews with brazilian homebuilders and developers.

Key-words: Housing policies, Housing deficit, Minha Casa Minha Vida, Real estate market.

Sumário

INTRODUÇÃO.....	11
1. Déficit Habitacional Brasileiro.....	13
2. Políticas Habitacionais Anteriores ao Programa Minha Casa Minha Vida.....	15
2.1. A Habitação Pré-BNH e SFH.....	15
2.2. O Sistema Financeiro de Habitação.....	19
2.3. Habitação Pós-BNH.....	23
2.4. O Sistema Financeiro Imobiliário.....	24
3. A Incorporação Imobiliária no Brasil.....	27
3.1. Gafisa.....	31
3.2. Cyrela.....	32
3.3. PDG.....	33
3.4. Rossi Residencial.....	34
3.5. MRV Engenharia.....	35
3.6. Direcional Engenharia.....	37
4. Programa Minha Casa Minha Vida I.....	39
4.1. Minha Casa Minha Vida I – Faixa de Zero a Três Salários Mínimos.....	42
4.2. Minha Casa Minha Vida I – Faixas de Três a Dez Salários Mínimos.....	45
4.3. Resultados do Minha Casa Minha Vida I.....	47
5. Programa Minha Casa Minha Vida II.....	53
5.1. Resultados Parciais do Minha Casa Minha Vida II.....	54
6. Avaliação do Programa Minha Casa Minha Vida I e II.....	56
6.1. Valor limite dos imóveis.....	57
6.2. A Atuação da Caixa Econômica Federal.....	58
6.3. Escalonamento das faixas de renda.....	59
CONCLUSÃO.....	61
BIBLIOGRAFIA.....	63

APÊNDICE A - Entrevistas	66
APÊNDICE B – Simulações de Financiamento.....	75
ANEXO A - Reportagens	78

Índice de Figuras

Figura 1: Déficit Habitacional (fonte: Fundação João Pinheiro, 2007 e 2008, elaboração própria)	14
Figura 2: Participação do SBPE e FGTS no SFH (fonte: Banco Central do Brasil apud PEREIRA, 2008)	20
Figura 3: Financiamentos SFH por Renda (fonte: Banco Central do Brasil, diversos anos, elaboração própria).....	23
Figura 4: Montante Financiado (fonte: Via Pública, 2004, apud Ferreira 2009, elaboração própria).....	24
Figura 5: Contexto pré e pós SFI (elaboração própria)	25
Figura 6: Unidades Habitacionais Financiadas (fonte: Banco Central do Brasil apud Brookfield Incorporações, 2011).....	26
Figura 7: Captações das incorporadoras em bolsa de valores desde 2005 (fonte: Comissão de Valores Mobiliários, 2012, elaboração própria)	29
Figura 8: Lançamentos de Imóveis por Faixa de Renda desde 2008 – Incorporadoras Brasileiras (fonte: Empresas, 2012, elaboração própria).....	31
Figura 9: Lançamentos históricos Gafisa (fonte: Gafisa, elaboração própria).....	32
Figura 10: Lançamentos históricos Cyrela (fonte: Cyrela, elaboração própria).....	33
Figura 11: Lançamentos históricos PDG (fonte: PDG, elaboração própria).....	34
Figura 12: Lançamentos históricos Rossi (fonte: Rossi, elaboração própria).....	35
Figura 13: Lançamentos históricos MRV (fonte: MRV, elaboração própria).....	36
Figura 14: Lançamentos históricos Direcional (fonte: Direcional, elaboração própria)	38
Figura 15: Participação da Construção Civil no PIB (fonte: IBGE, 2010)	39
Figura 16: Pessoas Ocupadas na Construção Civil (fonte: PME - IBGE, 2012, elaboração própria).....	40
Figura 17: Fluxo Operacional MCMV - Faixa 0-3 (fonte: Cartilha MCMV1, Caixa Econômica Federal, 2009).....	44

Figura 18: Fluxo Operacional MCMV - Faixa 3-10 (fonte: Cartilha MCMV1, Caixa Econômica Federal, 2009).....	47
Figura 19: Atingimento da meta de contratações por UF (fonte: CEF, 2011)	48
Figura 20: Estágio das Obras em percentuais Faixa 1 - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012).....	51
Figura 21: Estágio das Obras (Faixas 2 e 3) - MCMV 1 (fonte: CEF, 26/01/2012, elaboração própria).....	51
Figura 22: Projeção Mensal e Acumulada de Entregas (Todas as Faixas) - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria).....	52
Figura 23: Histórico de contratações MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria).....	55
Figura 24: Simulação de margem bruta em incorporação tradicional (elaboração própria)	58
Figura 25: Simulação de margem bruta no Minha Casa Minha Vida (elaboração própria)	58

Índice de Tabelas

Tabela 1: Market-share das incorporadoras em São Paulo (fonte: EMBRAESP, 2011, elaboração própria).....	28
Tabela 2: Lançamentos de incorporadoras brasileiras (fonte: Empresas, elaboração própria)	30
Tabela 3: Déficit Habitacional por faixa de renda (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria).....	40
Tabela 4: Déficit Habitacional por região geográfica (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria).....	41
Tabela 5: Usos e fontes MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria)	41
Tabela 6: Subsídios e valores de imóveis Faixa 1 - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria).....	43
Tabela 7: Faixas de renda e subsídios MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria).....	45
Tabela 8: Condições para o mutuário MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria).....	45

Tabela 9: Unidades contratadas por faixa - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria).....	48
Tabela 10: Estágio das obras Faixa 1 - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria).....	49
Tabela 11: Contratações por porte da construtora – Faixa 1 (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria).....	49
Tabela 12: Contratações por porte da construtora - Faixas 2 e 3 (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria).....	50
Tabela 13: Metas de contratação MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2011, elaboração própria).....	53
Tabela 14: Valores máximos dos imóveis - MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2011, elaboração própria).....	54
Tabela 15:Contratações parciais MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria).....	54
Tabela 16: Cumprimento da meta MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria).....	55

INTRODUÇÃO

O acesso à moradia sempre foi um importante objetivo das famílias brasileiras. Desde o século XX diferentes investidas foram feitas por parte dos diferentes governos visando prover à população a possibilidade de adquirir sua unidade domiciliar. No entanto, passados os anos, o déficit habitacional brasileiro de aproximadamente 7 milhões de unidades (Fundação João Pinheiro, 2008) representa um dos maiores problemas brasileiros. Tal problema é altamente dependente de políticas públicas, na medida em que, 90% desse déficit se concentra na população de baixíssima renda.

No Brasil, os governos historicamente tem abordado o problema com diferentes medidas incluindo a Lei do Inquilinato e a Fundação Casa Popular, implementadas em 1942 e 1946 respectivamente. Tais medidas, embora bem intencionadas acabaram por ser pouco efetivas na eliminação do déficit de residências no Brasil. Em 1964, ocorreu a instituição do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) que trouxe maior disponibilidade de recursos para o financiamento habitacional escolhendo o extinto Banco Nacional da Habitação e posteriormente a Caixa Econômica Federal como seu gestor operacional. A instituição do SFH, apesar de importante, não conseguiu acessar de forma efetiva a população de baixa renda.

Assim, diante de um problema de grandes dimensões cujas tentativas de solução anteriores tiveram insucessos totais ou parciais, em 2009, o governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva deu início ao Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) com o objetivo de reduzir em catorze por cento o déficit de moradias. Exclusivamente voltado para a população de baixa renda, o Programa incentiva por meio de taxas de juros abaixo das de mercado e por subsídios o acesso à unidade habitacional.

O presente trabalho busca a compreensão das políticas públicas habitacionais brasileiras ao longo do tempo e dirige especial atenção ao Programa Minha Casa Minha Vida em suas edições de 2009 e 2011 (PMCMV I e PMCMV II), visando avaliar os seus resultados e identificar aspectos para melhoria e para aprendizado.

No primeiro capítulo será descrita a metodologia atualmente aceita para a estimativa do déficit habitacional, enquanto que no capítulo seguinte serão explicadas as políticas habitacionais e os seus resultados até a criação do PMCMV. Anteriormente à apresentação do Programa e a conclusão do trabalho com a avaliação das suas duas edições e dos seus pontos passíveis de melhoria, serão apresentadas as principais

incorporadoras brasileiras com o objetivo de uma melhor compreensão do leitor sobre a recente evolução do setor imobiliário.

A metodologia do trabalho consistiu em revisão bibliográfica, análise de dados publicados pelo governo e entrevistas qualitativas com executivos de empresas envolvidas no Programa Minha Casa Minha Vida.

Importante lembrar que mesmo que o PMCMV cumpra sua meta de criar três milhões de unidades habitacionais, o déficit habitacional brasileiro persistirá e dependerá de novas políticas governamentais que precisam de um aprimoramento contínuo, o que imprime especial relevância a estudos sobre o tema. Adicionalmente, a alta participação do setor da construção civil no Produto Interno Bruto brasileiro faz com que investimentos no setor habitacional tenham forte impacto no crescimento do país, o que adiciona importância aos estudos sobre o problema habitacional brasileiro.

1. Déficit Habitacional Brasileiro

Para o presente estudo, se faz necessária a compreensão de como é calculado o déficit habitacional brasileiro, bem como mensurações sobre tal déficit.

De início, o déficit habitacional pode ser calculado de duas maneiras distintas. A primeira forma de cálculo, elaborada por Prado e Pelin (1993), define o déficit habitacional sendo composto por três segmentos distintos: o déficit por moradia conjunta, o déficit por moradia precária, e o déficit por moradia deficiente. Na época do estudo, os pesquisadores justificaram o primeiro segmento como sendo as habitações onde duas ou mais famílias coabitavam, o segundo segmento como lojas, salas comerciais ou imóveis em construção, casas de taipa sem revestimento ou feitas de madeira reaproveitada que serviam de casa, sendo o terceiro segmento componente do cálculo do déficit as moradias sem acesso à canalização interna e rede de esgoto. Os três segmentos apresentaram números alarmantes, 2,447 milhões de famílias no primeiro segmento, 3,047 milhões, 7,249 milhões nos segundo e terceiro segmentos respectivamente. Totalizando 12,7 milhões, ou um terço das famílias brasileiras à época.

A segunda forma de cálculo, instituída pela Fundação João Pinheiro em 1995, nasce sob o pressuposto primeiro de:

“[...] em uma sociedade profundamente hierarquizada e extremamente desigual como a brasileira, não se deve padronizar as necessidades de moradia para todos os estratos de renda. Trabalhar com índices sociais numa realidade como essa significa enfrentar um grande desafio. Certamente seria mais cômodo e simples para o analista fazer tábula rasa dessa complexidade social – seja do ponto de vista técnico ou do de justificativa política – e, dessa forma, utilizar parâmetros idênticos para tratar a questão habitacional. No entanto, esse posicionamento implica problemas substantivos: os índices assim levantados possuem menor serventia para tomadas de decisão pelo poder público. Sob uma perspectiva sociológica, o problema da moradia revela o dinamismo e a complexidade de determinada realidade socioeconômica. As necessidades do habitat, nesse sentido, não se limitam exclusivamente a um objeto material, [...] Dessa forma, as demandas habitacionais são diversas nos diferentes segmentos sociais e, além disso, variam e se transformam com a própria dinâmica da sociedade. (Fundação João Pinheiro, 2008, p. 11)

A Fundação João Pinheiro conceitua o déficit habitacional como as moradias sem condições de serem habitadas em razão da precariedade das construções ou do desgaste da estrutura física. Inclui ainda a necessidade de incremento do estoque, em função da

coabitação familiar forçada (famílias que pretendem constituir um domicílio unifamiliar e que coabitam por limitações financeiras), dos moradores de baixa renda com dificuldade de pagar aluguel e dos que vivem em casas e apartamentos alugados com grande densidade. Inclui-se ainda nessa conceituação a moradia em imóveis e locais com fins não residenciais. Em suma, a principal diferença entre as metodologias propostas por Prado e Pelin em 1993 e pela Fundação João Pinheiro é no tocante a definição sobre moradias inadequadas, não havendo questão de certo ou errado, mas de interpretações diversas.

Estudo feito pela Fundação em 1995 apresentou um déficit habitacional de 5,6 milhões de moradias. Dados mais recentes apontam que o déficit brasileiro de 2004 a 2006 atingiu o seu pico, em quase 8 milhões de lares. Em 2008 o valor estimado pela mesma fonte para o déficit foi de aproximadamente 7 milhões de unidades habitacionais conforme apresentado na figura 1.

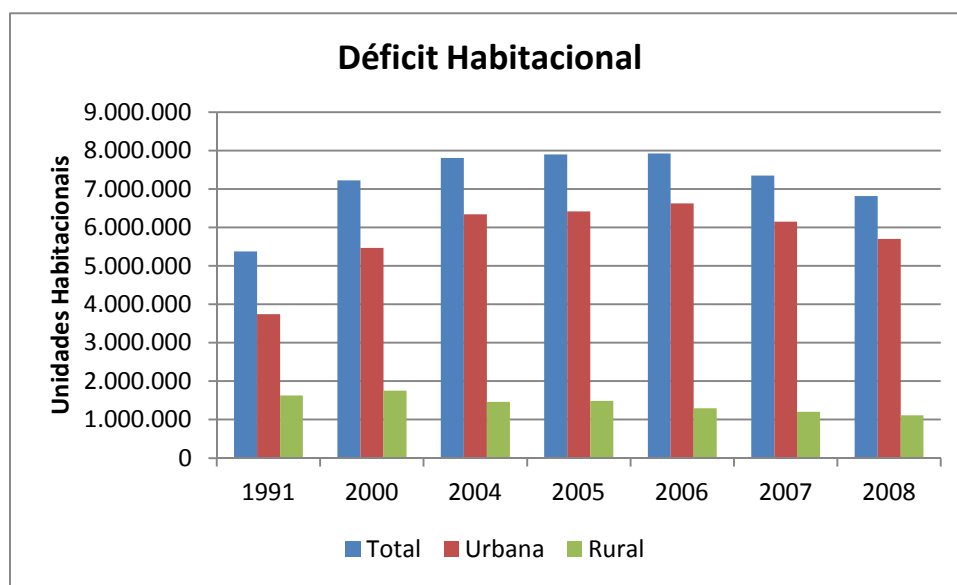


Figura 1: Déficit Habitacional (fonte: Fundação João Pinheiro, 2007 e 2008, elaboração própria)

2. Políticas Habitacionais Anteriores ao Programa Minha Casa Minha Vida

A complexa e crítica questão da habitação sempre foi assunto latente nos diferentes governos que pelo Brasil passaram desde o início do século XX. A pressão para gerar formas de financiamento, dilatação dos prazos e *funding* com custos acessíveis, é pauta até os dias atuais. Neste capítulo são apresentados, em sequência temporal, os esforços feitos para o atendimento da população no que diz respeito ao acesso à moradia própria. O capítulo foi dividido em três partes constituindo a primeira de políticas elaboradas até 1964, a segunda de políticas implementadas após a instituição do Banco Nacional da Habitação (BNH) e do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e a terceira após a extinção do BNH. De forma geral, o déficit habitacional se concentra historicamente nas populações de menor renda. No decorrer do capítulo o leitor encontrará essas razões.

2.1. A Habitação Pré-BNH e SFH

Ainda na época da República Velha, havia uma preocupação exclusiva do governo em incentivar o mercado agroexportador, inexistindo quase que por completo políticas que visassem atuar junto ao déficit habitacional. O caráter elitista que ilustrou a época se resumia na atitude pública de delegar ao setor privado a ocupação do solo que, conforme Sampaio e Pereira (2003), permitia aos empresários imobiliários daquela época atuarem livremente conforme seus interesses gerando a segregação da população de baixa renda em áreas periféricas e em situações precárias.

O movimento de crescimento da urbanização, especialmente em cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, alimentou um processo de valorização imobiliária. O aumento da população urbana nessas cidades, acrescido do movimento de imigração de estrangeiros principalmente europeus, fez com que o mercado imobiliário em apreciação se tornasse uma forma atrativa de investimento. A partir desta percepção, os imóveis nos grandes centros passaram a ser alvos de investidores que adquiriam os imóveis e os arrendavam. Conforme Bonduki (1982), em São Paulo apenas 19% dos prédios eram ocupados por seus proprietários em 1920, e estima-se que cerca de 90% da população brasileira era inquilina.

Na inexistência de mercado de capitais e a ausência de formas de financiamento à casa própria e sendo o inquilinato prática que atingia quase a totalidade da população, havia um poder de barganha muito concentrado nas mãos dos proprietários de moradias (quase sempre cortiços insalubres em condições precárias de habitação). Tal poder tornava legítima a extorsão dos inquilinos por meio da constante elevação das parcelas mensais em um contexto que a oferta de novas moradias era quase nula, devido à Primeira Guerra Mundial e a Revolução de 1924 (Bonduki apud Ferreira, 2009).

Neste contexto, surge a Lei do Inquilinato que previa o congelamento dos preços dos aluguéis. No entanto, conforme afirma Bonduki (1999) na seguinte passagem, a lei não atingiu por completo seu objetivo social uma vez que permitia o despejo dos locatários e o posterior aumento dos preços.

“O Código Civil, que regulava a questão, estabelecia o «império absoluto da propriedade», não prevendo qualquer regra na fixação dos aluguéis, que eram regidos por contratos particulares. Apenas num curto período [...] houve uma pouca eficaz lei do inquilinato, que congelou os aluguéis, como uma resposta à crise de moradia e elevação exagerada dos valores locativos gerada pela conjuntura da guerra, quando o nível de construção caiu a quase zero. Este congelamento de aluguéis foi inócuo, no entanto, posto que a lei não restringia os despejos, que se tornaram o expediente que permitiu aos locadores escapar da regulamentação e recompor os valores dos aluguéis defasados.” (Bonduki, 1999)

A Lei do Inquilinato se mostra ineficaz, pois, na época, outras formas de burlar a legislação foram elaboradas, como o pagamento da parcela de locação de contrato por meios legais e o pagamento de outra parte de forma ilícita. Tal episódio é ilustrado nos versos da música “A Lei do Inquilinato” composta por Lino Tedesco em 1957.

“O Doutor vai descurpa,
nós viémus se informá,
E a informação é só o sinhô, que pode dá,
nós mora numa favela,
Sem soalho e sem janela,
Que nem siqué, nós pode arrespirá!
nós paga prá morá, quatrocentos miréis,
Até aí, tá tudo muito bem!
É, mas por fóra do recibo, é que nós paga,
Mais um conto e cem!” (Lino Tedesco, 1957)

Mesmo que houvessem casos de desobediência da Lei do Inquilinato com cobranças de valores de aluguel não declarados, tal ilegalidade representava um risco para os

investidores de imóveis. Assim, a Lei do Inquilinato com o congelamento de aluguéis desestimulou o investimento em imóveis na medida em que o retorno do investimento não seria corrigido pela inflação. Este desincentivo gerado pela lei acabou por cessar a oferta de novas moradias não possibilitando que o mercado imobiliário local se autorregulasse.

O cenário brasileiro começa a ser modificado a partir da década de 30. A intervenção do Estado na economia começou a se tornar prática corriqueira começando pela regulamentação das relações entre capital e trabalho. A base de sustentação política do governo Vargas desvirtua-se um pouco da oligarquia cafeeira agroexportadora e volta-se cada vez mais para as crescentes massas populares urbanas. O populismo nascente na gestão do presidente Vargas dava ao governo atribuições que anteriormente eram deixadas dentro do conceito do *laissez-faire* onde as empresas capitalistas não sofriam fortes regulamentações estatais.

Como a habitação sempre representou um grande ônus para a classe trabalhadora, visto que os aluguéis consumiam grande parcela de suas rendas mensais, segundo Ferreira (2009), o Estado via como forma de legitimação do governo um programa de produção de moradias que atendesse a população menos favorecida, demonstrando assim consciência social. Neste sentido, as massas populares urbanas, acabam por despertar o interesse do governo em sanar a necessidade da habitação. Nasce, assim, as primeiras políticas públicas de redução do déficit habitacional.

O Decreto-Lei do Inquilinato de 1942 inaugurou as políticas públicas de habitação, mais uma vez impedindo o aumento dos preços dos aluguéis, mas também regulamentando as relações entre inquilino e proprietário. A constituição das carteiras prediais dos Institutos de Aposentadoria e Previdência (IAPs) e em 1946 a criação da Fundação Casa Popular ilustram algumas das investidas do governo no período.

A Fundação Casa Popular (FCP) foi elaborada para prover à população que não tinha acesso aos Institutos de Aposentadoria e Previdência o acesso à moradia. A FCP financiava a construção ou aquisição do imóvel popular em área rural ou urbana; financiava as prefeituras para obras de empreendimentos habitacionais ou de infraestrutura; além de financiar também a indústria de matérias primas e de materiais de construção. A Fundação Casa Popular deveria atuar como construtora em alguns episódios.

Os recursos para o programa eram da União o que muitas vezes os tornavam escassos e limitados. A elaboração do programa previa o repasse dos Estados de 1% sobre o que fosse arrecadado sobre as transações imobiliárias para a Fundação Casa Popular, o que não se concretizou por interesses políticos regionais. Outro fator que determinou o desfecho mal sucedido da Fundação foi a proibição da utilização dos recursos dos IAPs. A FCP acabou sendo extinta em 1964 produzindo um total de pouco mais de 17 mil moradias, montante irrisório frente ao déficit habitacional da época. Muito embora seus feitos não tenham sido de grande impacto quantitativo, a Fundação Casa Popular foi o primeiro órgão destinado exclusivamente para a construção de casas para a população de baixa renda, sendo, portanto um marco na forma de pensar e agir do governo no que diz respeito à política habitacional.

Os IAPs são os fundos de pensão criados na década de 30 para cada categoria profissional. Em 1937 houve um decreto que permitia os fundos de pensão atuar no meio imobiliário podendo destinar até metade das suas reservas para o financiamento à construção de imóveis residenciais. O mesmo decreto tornou acessível o crédito, pois baixava as taxas de juros e ampliava o prazo de pagamento da dívida de 10 para 25 anos. Os fundos dos IAPs eram destinados a três formas de investimento: locação e venda de imóveis em conjuntos residenciais adquiridos; financiamento aos próprios contribuintes para construção ou compra de imóvel; e, empréstimos hipotecários para qualquer pessoa física ou jurídica. Vale lembrar que todas as atividades de financiamento ou arrendamento dos IAPs visavam o retorno sobre o capital investido.

Conforme afirma Bonduki apud Ferreira (2009), observou-se que os Institutos de Aposentadoria e Pensão sofreram com a locação de imóveis em um ambiente em que a força inflacionária estava cada vez mais forte e, em presença da Lei do Inquilinato, o aumento dos preços dos aluguéis era proibido. O mesmo observou-se com o financiamento aos contribuintes, uma vez que as prestações eram fixas. A partir deste momento os IAPs privilegiaram os empréstimos hipotecários para a população de alta e média renda, onde a rentabilidade dos empréstimos era garantida com menores riscos de inadimplência. Com o passar do tempo, as reservas dos Institutos foi declinando e deixando de ser fonte de recursos para a habitação. A atuação deste mecanismo também não reduziu de forma contundente a necessidade de habitações no Brasil.

O Decreto-Lei do Inquilinato, como já mencionado no decorrer do texto, congelava os preços dos aluguéis além de regulamentar as relações inquilino-proprietário. Sob a prerrogativa de que a habitação era uma mercadoria especial e, portanto, de interesse social, o Decreto-Lei tirou por completo o direito de propriedade por parte dos proprietários. Uma forma esdrúxula e populista adotada pelo governo para tentar legitimar o regime então em vigor e ampliar sua base de apoio. O Estado tentou se justificar, apontando que os preços dos aluguéis haviam subido de maneira incontrolável períodos antes, o que pode ser refutado, visto que outros bens apresentaram aumentos de preços ainda mais significativos, como a alimentação. Bonduki (1999) afirma que o custo da habitação subiu somente 3,6% entre os anos de 1939 e 1944, enquanto que o da alimentação aumentou 46,4%.

Para Ferreira (2009) há ainda outra razão para a atuação de Getúlio Vargas junto ao Decreto-Lei do Inquilinato que perduraria até 1964. Por se tratar do período conhecido como de substituição de importações, o presidente, utilizou a limitação dos preços dos aluguéis como forma de fazer com que os recursos que seriam empregados na compra de imóveis para o posterior arrendamento, não fizessem mais sentido, e com isso seriam direcionados para a indústria, onde seriam mais bem remunerados. Outro argumento é que a mão de obra fabril ficaria mais barata com a estagnação dos aluguéis.

A Lei do Inquilinato se provou uma medida desastrosa sob o ponto de vista da habitação, uma vez que, agiu sobre o equilíbrio natural do mercado, fomentou o desinteresse no arrendamento das residências, e esterilizou a produção de novas moradias. Além disso, a população de baixa renda foi despejada e forçada a migrar para as periferias das grandes cidades ou áreas impróprias nas encostas de morros. Neste contexto começam a aparecer as favelas do país.

2.2. O Sistema Financeiro de Habitação

Em 1964 foram criados o Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e seu meio de atuação: o Banco Nacional da Habitação (BNH). O objetivo da instituição do SFH e do BNH era possibilitar o acesso da população ao crédito imobiliário e, por conseguinte, contribuir para a diminuição do déficit habitacional no Brasil. A elaboração do SFH tornou-se uma verdadeira alternativa ao problema do financiamento imobiliário no

momento que o Fundo de Garantia pelo Tempo de Serviço (FGTS) foi criado, em 1967. O FGTS surgiu no contexto de garantir por certo período de tempo o acesso à alguma renda por parte do trabalhador que fosse demitido. Anteriormente, as relações trabalhistas determinavam que passados dez anos de contrato com um mesmo empregador, o trabalhador não poderia ser demitido. O que parecia ser uma medida que confortava o empregado acabou por se tornar perversa ao passo que, ao se aproximar o décimo ano de contrato, os empregados eram demitidos sem direito à nenhuma forma de indenização. O FGTS, por sua vez, obrigava o empregador a fazer um depósito compulsório de 8% da remuneração mensal paga ao trabalhador e 3% opcionais pagos pelo empregado para a composição de uma conta poupança que serviria de renda durante eventuais períodos de perda de emprego e posteriormente na aposentadoria.

O Sistema Financeiro da Habitação somou os recursos acumulados pelo Fundo de Garantia pelo Tempo de Serviço aos recursos advindos da poupança voluntária. Estes últimos denominados SBPE, ou Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos. À época, o BNH, com esta soma de recursos anteriormente descrita, tornou-se o maior banco do mundo orientado somente ao financiamento imobiliário. A evolução da participação do SBPE e do FGTS no financiamento de imóveis pode ser visto na figura 2.

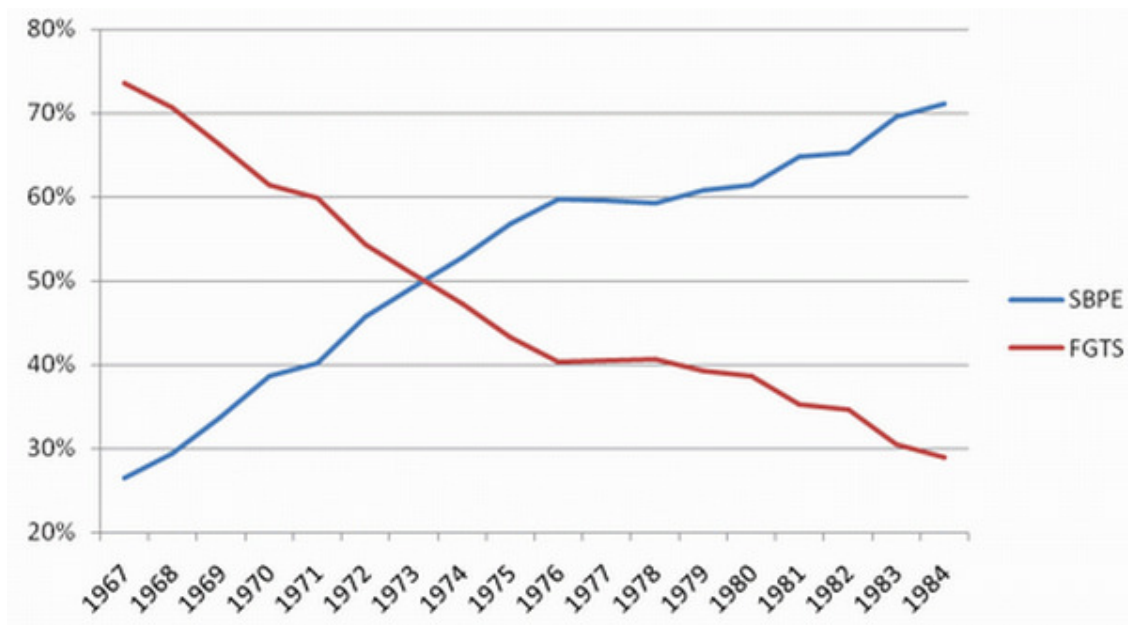


Figura 2: Participação do SBPE e FGTS no SFH (fonte: Banco Central do Brasil apud PEREIRA, 2008)

A figura 2 mostra que com a implementação do Sistema Financeiro Habitacional, a participação do SBPE no financiamento à moradias só foi aumentando para entre os anos de 1973 e 1974 se igualar e ultrapassar a participação do FGTS.

Juntamente com a lei que instituiu o Sistema Financeiro da Habitação, foi instituída também a correção monetária. Este instrumento foi elaborado com a intenção de permitir o reajuste das amortizações e dos juros com a correção do valor monetário da dívida. O indexador para tais reajustes era calculado mensalmente pelo governo. A correção monetária foi de grande importância em épocas de taxas crescentes de inflação, pois além de corrigir os valores da dívida do mutuário, reajustava também a caderneta de poupança e o FGTS.

O dispositivo da correção monetária que defendia, de certa forma, a população frente os altos níveis de inflação, colaborou para a migração de grandes quantias de capital para as cadernetas de poupança, inflando o SBPE que por sua vez financiava a aquisição de novos imóveis. Pela primeira vez, uma política pública que visava a diminuição do déficit habitacional brasileiro conseguiu financiar a produção de imóveis em níveis que condiziam com as cifras da época.

Porém, segundo publicação da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (2011), com o aumento desordenado da inflação, houve um desequilíbrio nos fatores de reajuste das prestações e do principal da dívida. Em um primeiro momento, todos os valores eram reajustados conforme a variação do salário mínimo. Entretanto, uma vez percebido o grande grau de indexação da economia gerada por essa forma de reajuste, em 1965 foi determinado um novo indexador para a dívida do mutuário: a Unidade Padrão de Capital (UPC) a qual seguia as Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional. Mas como as prestações continuaram a ser reajustadas com base na variação do salário mínimo, criou-se um descolamento entre o principal e as prestações, originando um saldo residual para o mutuário.

Este saldo residual gerou uma mudança na legislação que determinava o alongamento do prazo da dívida ao equivalente a metade do prazo original para que o mutuário pudesse quitar o montante correspondente. A existência deste saldo residual gerava descontentamento tanto por parte dos mutuários, pois nunca estavam certos que chegariam a quitar o valor do imóvel, quanto por parte dos financiadores, uma vez que

assistiam sem nada poder fazer o aumento da dívida sem que houvesse o acompanhamento do crescimento das prestações.

Para reparar tal evento, em 1967 o Banco Nacional da Habitação criou um novo plano de reajuste, que mais à frente veio a se tornar um enorme passivo para o Tesouro Nacional. Foi criado o Fundo de Compensação de Variações Salariais, o FCVS, que garantiria, tanto aos mutuários quanto aos credores, o pagamento do saldo residual ao final do contrato de financiamento. Os recursos do FCVS viriam de um aporte inicial do BNH e da contribuição dos financiados. Com o aumento galopante da inflação, o descolamento entre dívida e prestação ficou demasiado grande de forma que o Fundo só conseguisse honrar com suas obrigações até certo ponto. Em 1986 o BNH foi incorporado pela Caixa Econômica Federal (CEF) sendo o rombo absorvido pelo Tesouro Nacional de aproximadamente 50 bilhões de reais, de acordo com a Fundação João Pinheiro (2007).

O BNH, apesar de extinto, não foi uma decepção no que tange ao seu objetivo maior de financiar a aquisição de imóveis residenciais, sendo responsável pelo financiamento de 4,3 milhões de unidades domiciliares, e o seu legado, o SFH, responsável por 6,8 milhões de residências até o ano 2000 (Bonduki apud Ferreira, 2009). Vale destacar que o expressivo número de unidades habitacionais financiadas durante este período foi quase exclusivamente de moradias para média e alta renda, ficando o déficit habitacional cada vez mais concentrado nas camadas mais pobres da população. Situação que foi fomentada por exigir a formalização da economia (o mutuário deveria ser bancarizado) e por servir como financiamento somente para o setor formal da construção civil, de forma que a autoconstrução continuava à margem do financiamento bancário.

Dados históricos do Banco Central do Brasil ilustram a distribuição dos recursos do SFH por faixa de renda da população, atestando que a maior parte dos recursos foi dirigido à população de maior poder aquisitivo, como apresentado na figura 3.

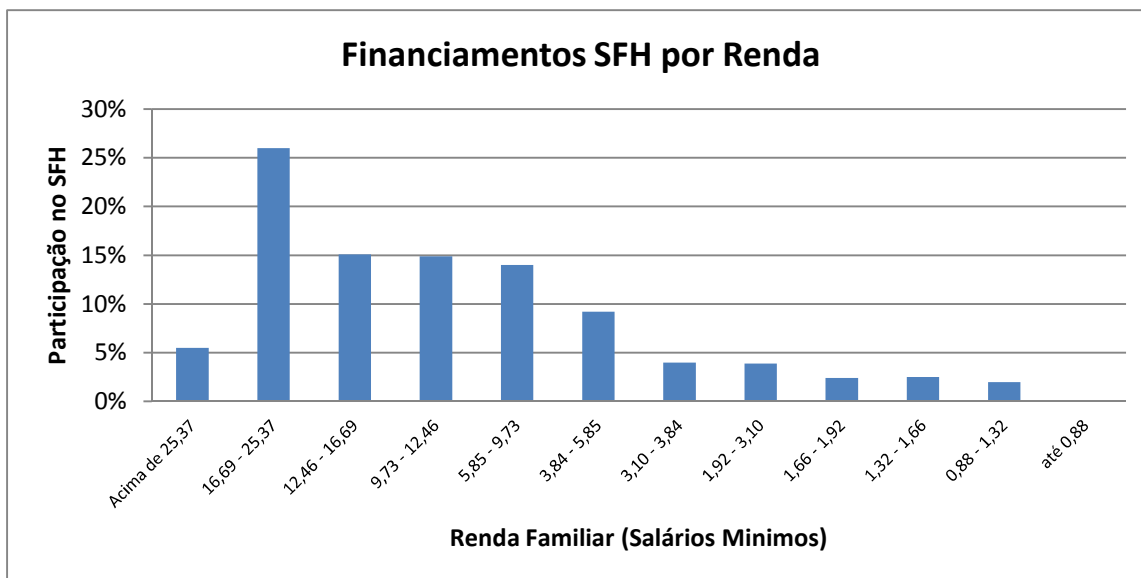


Figura 3: Financiamentos SFH por Renda (fonte: Banco Central do Brasil, diversos anos, elaboração própria)

2.3. Habitação Pós-BNH

Sendo extinto e posteriormente incorporado pela Caixa Econômica Federal, o Banco Nacional da Habitação cumpriu parcialmente com as suas metas, sinalizando em definitivo a preocupação oficial perante o problema do déficit habitacional brasileiro. Ao incorporar tal instituição, a Caixa Econômica Federal foi denominada o agente operador da habitação e responsável pelos recursos do FGTS, cabendo ao Banco Central do Brasil a regulamentação e fiscalização do Sistema Financeiro da Habitação e de todas as aplicações em poupança.

Observa-se um lapso de políticas públicas de incentivo à redução do déficit habitacional durante o governo do presidente Collor, sendo retomadas somente após o seu *impeachment* e a posterior posse de Itamar Franco. Este último, embora não tenha colaborado com o financiamento de um número elevado de residências, foi o responsável pela implementação de programas governamentais de habitação que estruturaram as futuras investidas tanto de Fernando Henrique Cardoso quanto do ex-presidente Lula e o seu Programa Minha Casa Minha Vida. Itamar Franco, durante seu governo, pôs em prática o “Habitar-Brasil” e o “Morar-Cidade” que com recursos do Orçamento Geral da União (OGU) e do Imposto Provisório sobre Movimentação

Financeira (IPMF) financiaram 54 mil unidades para famílias de baixa renda em 1993 e 1994, segundo Bonduki (1999).

Durante o seu primeiro governo, Fernando Henrique Cardoso instituiu outros importantes programas que perduraram até o governo Lula. Dentre eles podemos citar a Carta de Crédito Individual e a Carta de Crédito Associativa, voltados para as pessoas físicas, e o Programa de Apoio à Produção, para os construtores. Já no seu segundo governo, em 1999, foi criado o Programa de Arrendamento Residencial (PAR), que retomava a utilização de recursos do FGTS. Os montantes financiados por cada um dos programas até 2003 são representados na figura 4 a seguir.

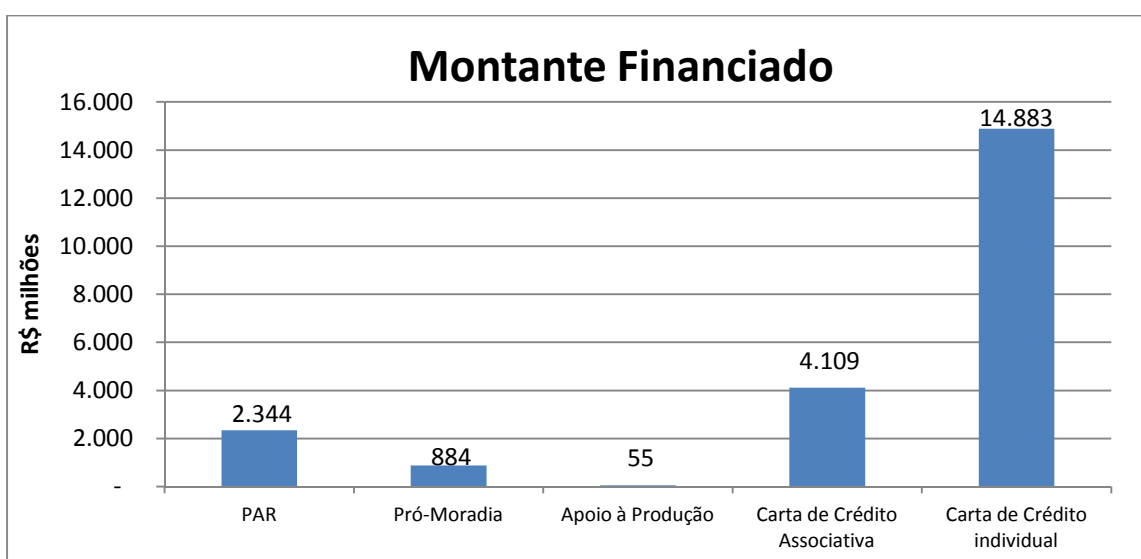


Figura 4: Montante Financiado (fonte: Via Pública, 2004, apud Ferreira 2009, elaboração própria)

2.4. O Sistema Financeiro Imobiliário

Talvez as mais importantes modificações na estruturação do financiamento à aquisição e à construção de moradias, foram feitas no contexto do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI). Com a sanção da Lei 9.514 datando de 20 de novembro de 1997, Fernando Henrique Cardoso em conjunto com o setor bancário e as principais incorporadoras do Brasil formataram a lei que passou a regulamentar o segmento até os dias atuais. Ao identificar através da experiência passada de outros países que o financiamento habitacional está intimamente conectado à necessidade de se poder contar com garantias efetivas de retorno sobre o capital empregado e ao horizonte de pagamento de longo

prazo com taxas de juros que permitam ao mutuário a quitação do valor financiado, balizou a elaboração do SFI.

Dentre as principais medidas que o Sistema Financeiro Imobiliário trouxe para a regulamentação do setor no Brasil podemos destacar três: a instituição da hipoteca (baseada nos moldes norte-americanos), a cessão fiduciária de direitos creditórios de contratos de venda de imóveis e a instituição da alienação fiduciária do bem imóvel.

Esta última acabou por se tornar base de uma grande reviravolta no mercado brasileiro, uma vez que assegurava ao credor ou instituição creditória a garantia de receber o montante emprestado de forma mais ágil e eficiente que o modelo de hipoteca, que chegava a levar cinco anos desde a identificação da inadimplência à execução da dívida. Em outras palavras, o instituto da alienação fiduciária tornava o fiduciário possuidor indireto do imóvel e o fiduciante o proprietário em primeira instância.

O Sistema Financeiro Imobiliário não se restringiu à essas mudanças, apresentando, também, novos mecanismos de financiamento que até os dias atuais não são ainda plenamente utilizados. Como exemplos, podem ser mencionados os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), as Letras de Crédito Imobiliário (LCI), os Certificados de Crédito Imobiliário (CCI).

A instituição do SFI se deu em um período de transição não somente no contexto político-habitacional como também macroeconômico do Brasil, sendo um passo importante que permitiu o acesso das incorporadoras, construtoras e instituições financeiras originadoras de financiamentos imobiliários ao mercado de capitais. As mudanças inseridas e os momentos econômicos são apresentados na figura 5.

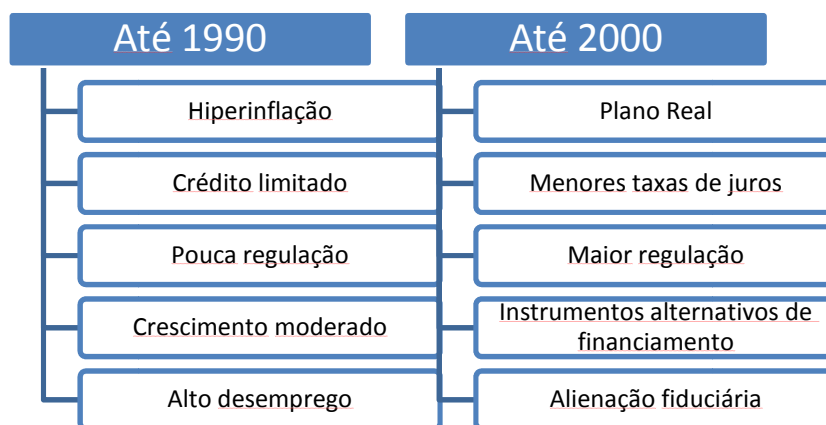


Figura 5: Contexto pré e pós SFI (elaboração própria)

As transformações trazidas pelo Sistema Financeiro Imobiliário foram significativas, aumentando consistentemente ao longo dos anos o número de imóveis financiados tanto com recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE) quanto do Fundo de Garantia pelo Tempo de Serviço (FGTS). As unidades habitacionais financiadas conforme a fonte de recursos está apresentada na figura 6 onde podemos perceber uma certa intempestividade dos financiamentos em função principalmente dos ciclos econômicos.

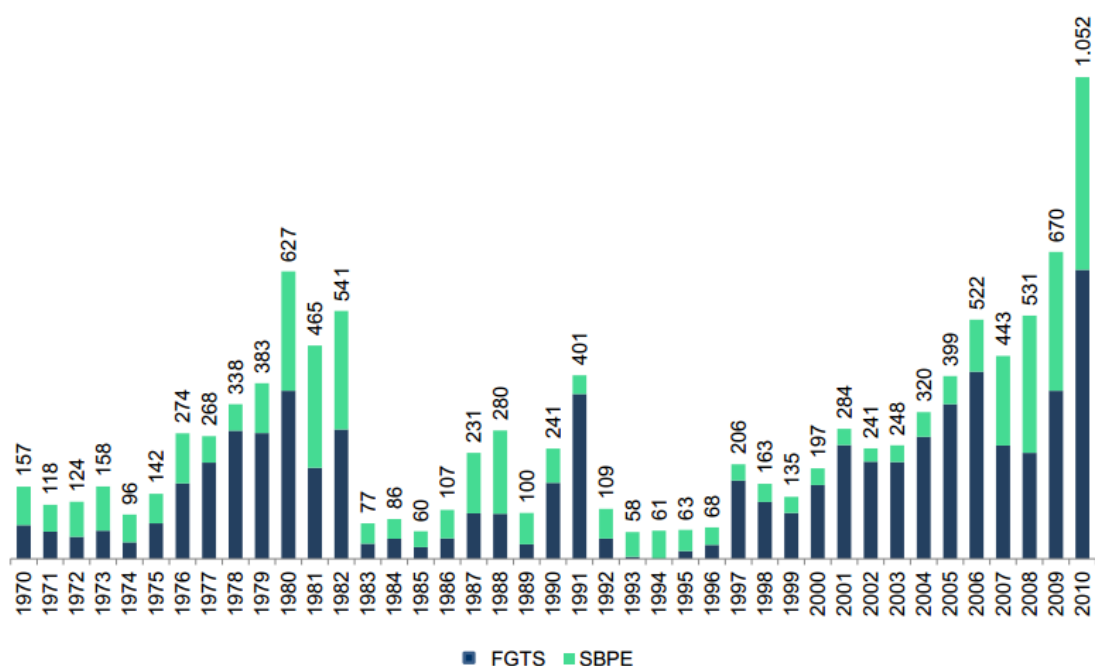


Figura 6: Unidades Habitacionais Financiadas (fonte: Banco Central do Brasil apud Brookfield Incorporações, 2011)

3. A Incorporação Imobiliária no Brasil

Historicamente o setor de incorporação imobiliária é altamente pulverizado, sendo estimado que mesmo nos estados do Brasil onde os lançamentos são mais concentrados nas incorporadoras de maior porte, como São Paulo, o *market-share* de todas as empresas listadas em bolsa que lá atuam chega ao valor de aproximadamente 45% (tabela 1), sendo 354 o total de empresas presentes no estado, segundo a Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (EMBRASESP), com dados de 2011.

	Incorporadora	Unidades	Market-Share
1°	PDG	7.456	9,19%
2°	MRV	5.329	6,57%
3°	CYRELA	4.222	5,20%
4°	TECNISA	3.874	4,77%
5°	GAFISA	3.740	4,61%
6°	EVEN	3.187	3,93%
7°	BROOKFIELD	2.772	3,42%
8°	EZ TEC	1.674	2,06%
9°	ROSSI	1.603	1,98%
10°	TIBÉRIO	1.428	1,76%
11°	CURY	1.155	1,42%
12°	YUNY	1.050	1,29%
13°	MAC	910	1,12%
14°	ENGELUX	816	1,01%
15°	MPD	815	1,00%
16°	HELBOR	813	1,00%
17°	PLANO & PLANO	793	0,98%
18°	LUCIO	787	0,97%
19°	ESSER	704	0,87%
19°	GENERAL	704	0,87%
20°	CLAVI	642	0,79%
21°	M BIGUCCI	572	0,71%
21°	MZM	572	0,71%
22°	KALLAS	542	0,67%
23°	ACS	539	0,66%
24°	DIALOGO	496	0,61%
25°	REZENDE	467	0,58%
25°	VIVER	467	0,57%

Tabela 1: Market-share das incorporadoras em São Paulo (fonte: EMBRAESP, 2011, elaboração própria)

Vale ressaltar que as próprias características do segmento como as fracas barreiras à entrada, convidam não somente novos entrantes, como também encorajam a autoconstrução, ou seja, a não utilização de uma incorporadora para a viabilização de empreendimentos imobiliários.

Remontando aos anos 2000, a pulverização do setor imobiliário brasileiro era ainda maior. A abertura de capital em bolsa de valores por parte das incorporadoras contribuiu para uma tentativa de consolidação do setor. Aproveitando o bom momento do mercado financeiro, os favoráveis fundamentos do setor, como os anteriormente inseridos pela criação do Sistema Financeiro Imobiliário, e o grande déficit de residências, empresas tradicionais como a Gafisa, Rossi Residencial, Cyrela Brazil Realty, MRV, PDG, Direcional Engenharia, entre outras, lançaram-se para captação em mercado.

Originalmente, o discurso das incorporadoras para justificar a captação era conseguir adquirir novos terrenos que tornassem possível não somente a expansão geográfica para além das suas cidades de origem, como também a inserção em outros segmentos além da média e alta renda, para as quais essas empresas construíam seus produtos até então.

O acesso ao mercado de capitais tornou possível a impressão de um grande aumento no ritmo de lançamentos das incorporadoras. Os volumes financeiros captados em bolsa de valores estão apresentados na figura 7.

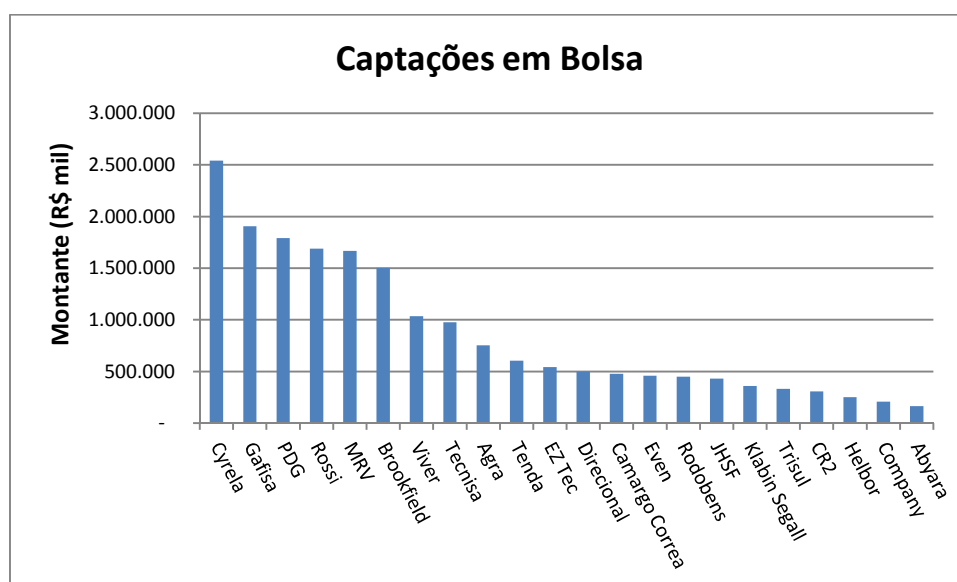


Figura 7: Captações das incorporadoras em bolsa de valores desde 2005 (fonte: Comissão de Valores Mobiliários, 2012, elaboração própria)

Motivadas à mostrar ao mercado a prosperidade dos seus modelos de negócio, e fazer jus aos valores levantados com a emissão de ações (cerca de 19 bilhões de reais segundo os prospectos definitivos das ofertas arquivados na Comissão de Valores Mobiliários), as empresas apresentaram crescimento anual médio de lançamentos de pouco mais de 11%, apresentado na tabela 2. Vale ressaltar que em 2008 houve uma crise econômica mundial com origem no mercado imobiliário norte americano impactando a confiança dos consumidores em todo o mundo.

	2008	2009	2010	2011	Total
PDG	2.612	4.270	7.005	9.008	22.894
Cyrela	3.784	4.465	5.955	6.281	20.485
Gafisa	4.196	2.301	4.492	3.527	14.516
MRV	2.533	2.586	4.604	4.632	14.355
Brookfield	2.663	2.675	2.981	3.930	12.249
Rossi	2.045	2.156	3.348	4.259	11.808
Tecnisa	1.518	352	2.054	2.116	6.040
Even	1.435	927	1.528	2.070	5.960
Helbor	589	891	1.140	1.548	4.168
Direcional	710	783	1.067	1.169	3.729
CCDI	900	551	1.392	436	3.279
EZTec	437	506	887	1.157	2.986
Rodobens	660	607	1.108	480	2.854
JHSF	1.518	19	656	463	2.656
Trisul	703	614	808	324	2.449
Viver	822	142	802	604	2.370
CR2	293	57	112	-	462
Total	27.417	23.902	39.937	42.004	133.260

Lançamentos em R\$ milhões

Taxa composta de crescimento anual: 11,25%

Tabela 2: Lançamentos de incorporadoras brasileiras (fonte: Empresas, elaboração própria)

Dadas as justificativas para a captação em mercado apresentadas pelas incorporadoras, a atuação na construção de imóveis para a população de baixa e baixíssima renda que concentra a maior fatia do déficit habitacional, foi incentivada pela criação do Programa Minha Casa Minha Vida. Na figura 8 é possível perceber o aumento da participação dos imóveis de menor valor nos lançamentos anuais das incorporadoras. Esse movimento, porém, foi revertido nos anos mais recentes.

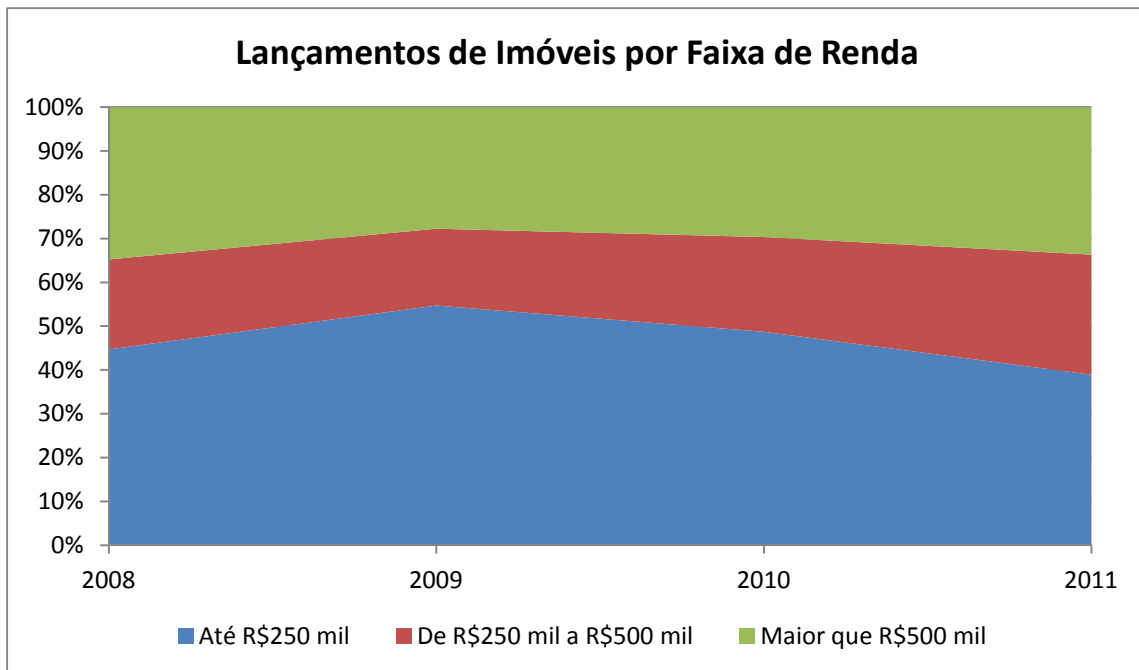


Figura 8: Lançamentos de Imóveis por Faixa de Renda desde 2008 – Incorporadoras Brasileiras (fonte: Empresas, 2012, elaboração própria)

Algumas das principais incorporadoras de imóveis brasileiras, escolhidas pela sua representatividade nos volumes de lançamentos de imóveis e pela sua importância nos seus segmentos de atuação, são descritas a seguir, a partir de informações obtidas em seus Formulários de Referência e Demonstrativos de Resultados arquivados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

3.1. Gafisa

A Gafisa foi fundada em 1954 no Rio de Janeiro, sob o nome de Gomes Almeida Fernandes. Ao final da década de 1980, tornou-se a Gafisa Imobiliária e, em 1997, a partir de uma associação com o fundo de *private equity* GP Investimentos, passou a se chamar Gafisa S.A. Em 2006, recebeu um importante acionista americano de renome no setor imobiliário mundial, Samuel Zell. A abertura de capital da empresa foi em 2006 originando cerca de 800 milhões de reais entre emissões de novas ações (ofertas primárias) e vendas de participações (ofertas secundárias). Em outros dois movimentos de emissão e distribuição de ações no mercado acionário brasileiro, a companhia captou em 2007 e 2010 as quantias de 488 milhões e 1 bilhão de reais respectivamente. Com os

recursos captados a Gafisa adquiriu 60% de outra empresa listada com foco exclusivo no segmento de baixa renda, a Tenda, para, em 2009 adquirir a totalidade das suas ações. Outro movimento importante da companhia na utilização dos recursos captados foi a compra de 80% da empresa Alphaville Urbanismo, responsável pela comercialização e elaboração de loteamentos residenciais voltados para alta e altíssima renda. A evolução dos lançamentos da empresa está apresentada na figura 9.

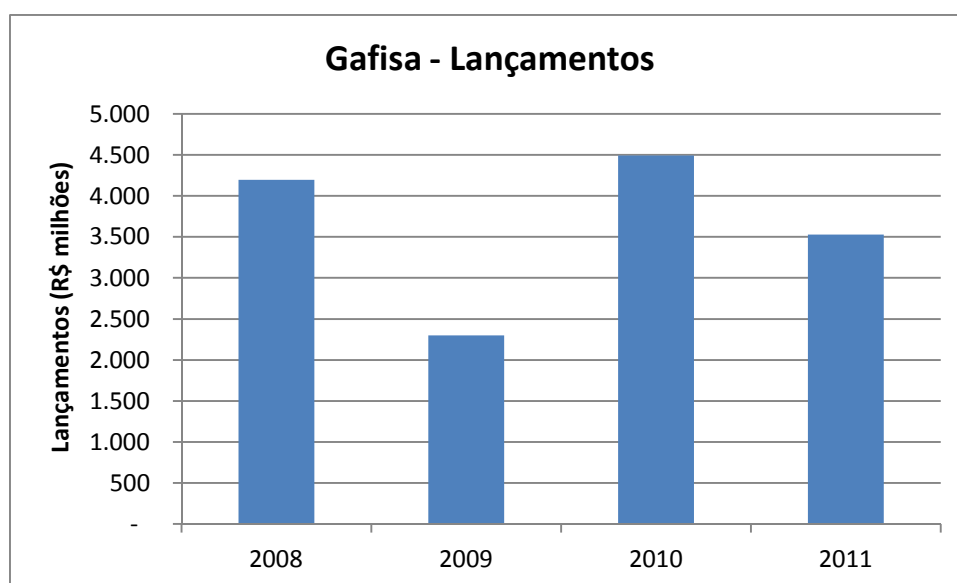


Figura 9: Lançamentos históricos Gafisa (fonte: Gafisa, elaboração própria)

3.2. Cyrela

A Cyrela Brazil Realty existe há cerca de 50 anos. Seu acionista controlador, fundador e atual presidente executivo da companhia é o empresário Elie Horn. Com histórico em incorporação de médio-alto e alto padrão, além de imóveis comerciais, a Cyrela possui uma das marcas mais bem reconhecidas do setor. Em 2005, foi feita a sua abertura de capital na Bolsa de Valores de São Paulo originando a captação primária de aproximadamente 800 milhões de reais. No segundo semestre do ano de 2006, a empresa realizou a sua segunda oferta de ações ao mercado captando cerca de 700 milhões de reais para dois anos mais tarde, a acessar novamente o mercado financeiro captando dessa vez a quantia de 1,041 bilhão de reais, valor até então superior à todas as captações de empresas do setor imobiliário no mercado acionário brasileiro. Ao invés de

optar pelo modelo de aquisições, a Cyrela, por acreditar no desenvolvimento orgânico e no bom relacionamento que tinha com empreiteiras e construtoras em todo o Brasil, optou por promover a expansão geográfica via compra de terrenos em praças que julgava estratégicas e para isso constituiu parcerias locais em cada uma dessas praças onde o parceiro era responsável pela execução das obras enquanto que a companhia tratava da incorporação propriamente dita. A compra da RJZ Cyrela, braço da companhia no Rio de Janeiro, e da Goldztein, na região Sul, foram exceções muito bem sucedidas. Outro ponto marcante no histórico da companhia foi a inserção no segmento de baixa renda que se deu pela criação de uma outra unidade de negócios, a Living. A evolução dos lançamentos da empresa está apresentada na figura 10.

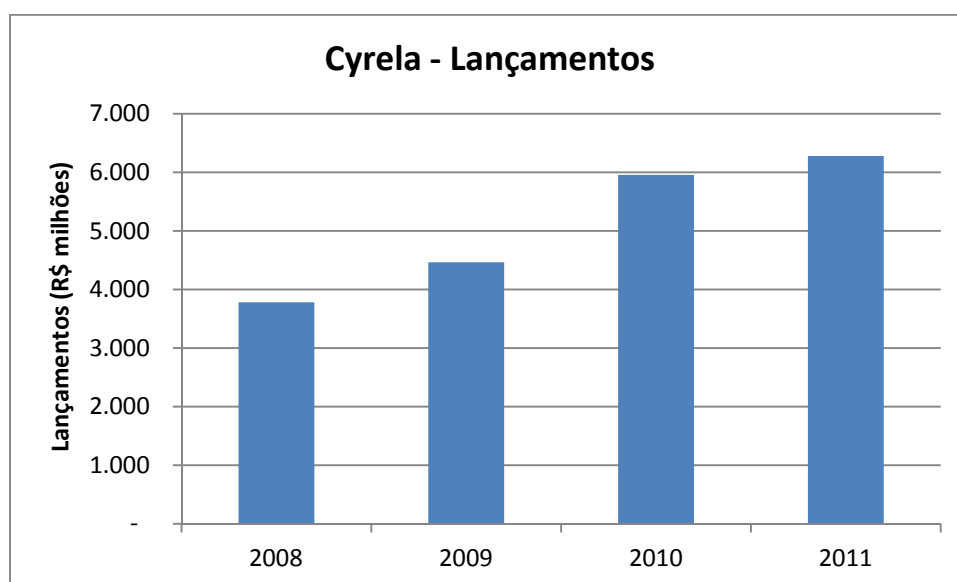


Figura 10: Lançamentos históricos Cyrela (fonte: Cyrela, elaboração própria)

3.3. PDG

A PDG nasceu como uma área focada no ramo imobiliário dentro de um grande banco de investimentos carioca. Em 2006, tornou-se uma unidade de negócios independente. Com a abertura de capital em janeiro de 2007 (captação primária de 400 milhões de reais) e duas outras ofertas públicas de ações totalizando mais 1,2 bilhões de reais para a companhia, a PDG adquiriu três grandes empresas do setor: a Goldfarb, uma das maiores incorporadoras e construtoras focadas no segmento econômico, a CHL, uma

das construtoras e incorporadoras mais respeitadas do Rio de Janeiro e, posteriormente, em 2010, a AGRE, outra empresa listada em bolsa originária da junção de outras três (Klabin Segall, Abyara e Agra) com capilaridade expressiva e grande presença em São Paulo e nas regiões Norte e Nordeste do Brasil. Presente em 17 estados, além do Distrito Federal, a PDG é, juntamente com a Gafisa, exemplo de incorporadora com capital 100% pulverizado, ou seja, sem controle definido. A evolução dos lançamentos da empresa está apresentada na figura 11.

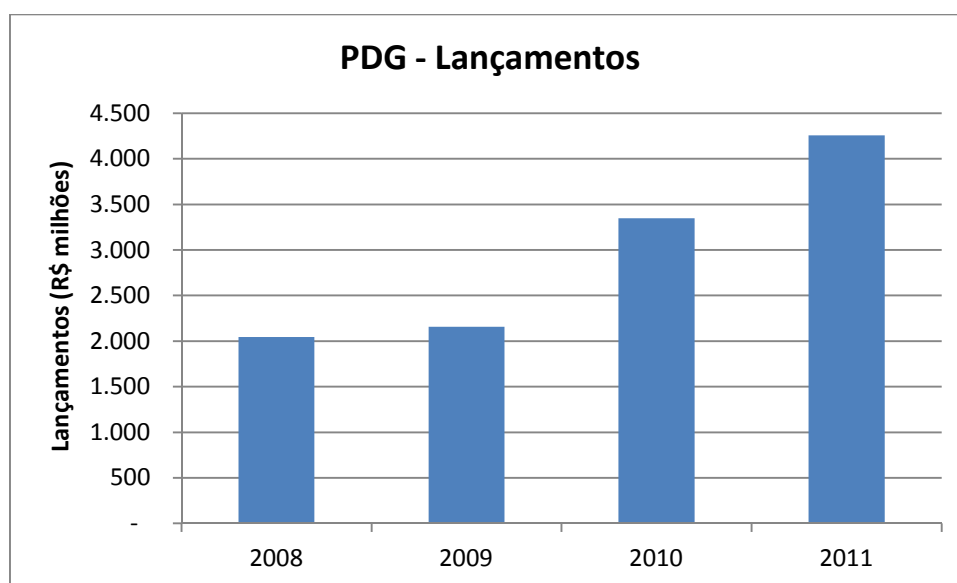


Figura 11: Lançamentos históricos PDG (fonte: PDG, elaboração própria)

3.4. Rossi Residencial

A Rossi Residencial foi fundada em 1980 como incorporadora e construtora voltada majoritariamente para imóveis de médio e alto padrão na região de São Paulo e Grande São Paulo. A companhia teve importante atuação na sua praça de origem onde procurou contornar o período de escassez de crédito para financiamento habitacional através de estratégias onde a própria empresa financiava em longo prazo seus compradores. Esse modelo ficou conhecido como “Plano 100” e rendeu à Rossi grande vantagem competitiva na época. O “Plano 100” foi sendo abandonado após 1997 com as mudanças trazidas pela lei que instituiu o Sistema Financeiro Imobiliário. A Rossi Residencial realizou em 2006 uma captação primária em bolsa de valores no montante

líquido de comissões de 600 milhões de reais. Em 2009 captou em mercado mais cerca de 800 milhões de reais.

Sua expansão geográfica se iniciou em 2003 com presença no estado do Rio de Janeiro, e na região Sul. A partir de 2007 a companhia atuava, além destas praças, nas regiões Centro-Oeste e Nordeste. A partir de 2009, após sua segunda ida ao mercado de capitais, a Rossi remodelou seu plano de negócios para a atuação junto à segmentos de renda mais baixos. Segmento este que representa cerca de metade dos lançamentos da companhia nos últimos anos. A evolução dos lançamentos da empresa está apresentada na figura 12.

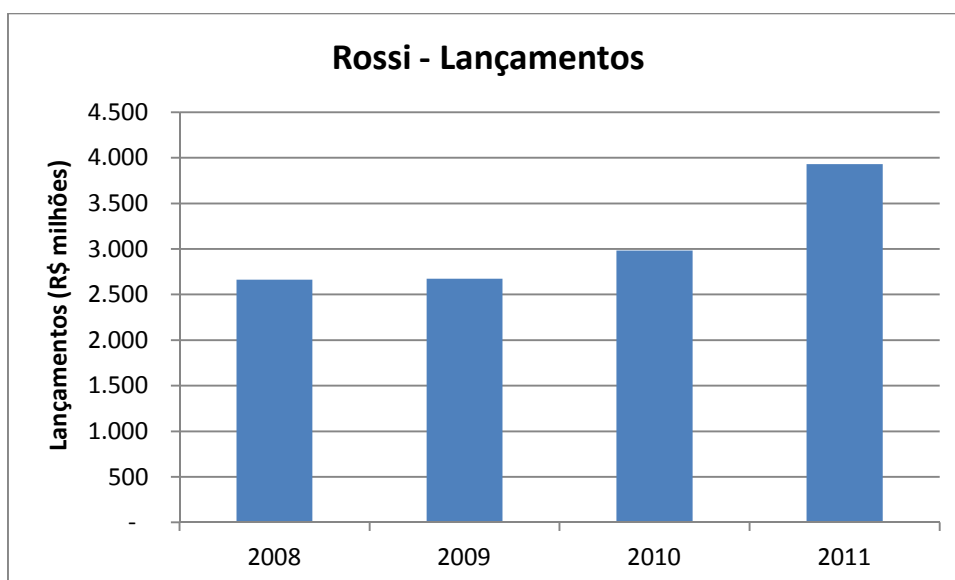


Figura 12: Lançamentos históricos Rossi (fonte: Rossi, elaboração própria)

3.5. MRV Engenharia

A incorporadora e construtora MRV surgiu na cidade de Belo Horizonte, em Minas Gerais, no ano de 1979 sob o comando do empresário Rubens Menin, que ainda hoje, além de presidente e principal executivo da empresa, é seu acionista controlador possuindo cerca de um terço das ações em circulação.

A companhia, inicialmente focada na atuação em seu Estado de origem, começou cedo seu processo de expansão geográfica alcançando hoje o número de 107 cidades com

canteiros de obras em um total de 18 Estados. Sempre atuando no segmento de habitação de baixa-renda, os produtos MRV costumam variar de 40 a 70 metros quadrados de área, localizados em regiões distantes dos grandes centros como o interior e regiões metropolitanas, normalmente lugares onde o preço dos terrenos são menores, enquanto suas áreas são maiores. Com empreendimentos que chegam a lembrar pequenas cidades, com um número médio de 300 unidades por canteiro de obra e preços próximos a 100 mil reais. A MRV abriu capital na bolsa de valores de São Paulo no segundo semestre do ano de 2007 com uma oferta primária de ações no montante total de quase 1 bilhão de reais. Em 2009, a companhia fez nova emissão e distribuição de ações captando, desta vez, mais 500 milhões de reais. Os recursos provenientes das idas ao mercado foram direcionados para a aquisição de banco de terrenos nas diversas localidades de atuação da empresa, além da expansão para regiões onde sua presença não era consolidada. Atualmente, a MRV é a incorporadora brasileira com maior número de unidades lançadas e produzidas no segmento de baixa renda. A evolução dos lançamentos da empresa está apresentada na figura 13.

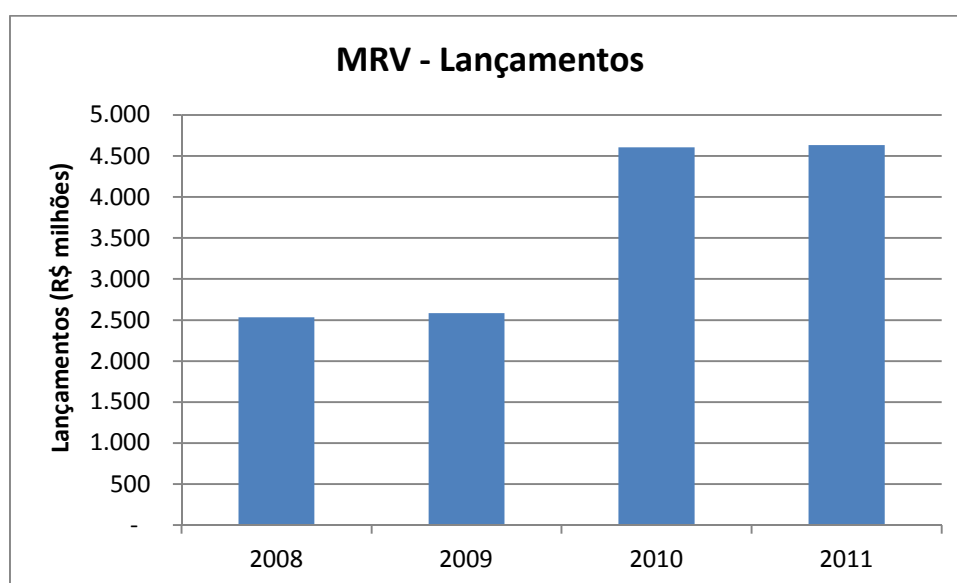


Figura 13: Lançamentos históricos MRV (fonte: MRV, elaboração própria)

3.6. Direcional Engenharia

Outra incorporadora mineira de nascimento é a Direcional Engenharia. Fundada em 1981 pelo Sr. Ricardo Valadares Gontijo, a empresa acessou o mercado acionário brasileiro pela primeira vez em novembro de 2009, quando captou 235 milhões de reais. Em uma segunda investida, foram captados mais 224 milhões de reais em oferta primária de ações.

A Direcional começou sua história com empreendimentos pequenos na cidade de Belo Horizonte voltados, em sua grande maioria, para o segmento popular, além de obras de infraestrutura para o setor público. Seu processo de expansão para novas praças começou em 1992, muito embora ainda tímido com um empreendimento em Brasília. A partir de 2006 esta expansão se intensificou e a empresa passou a atuar em Estados como o Rio de Janeiro, Espírito Santo, além de Minas Gerais, Distrito Federal e região Norte, que veio a se tornar o principal mercado da companhia.

Em termos de unidades, os empreendimentos da Direcional voltados para a baixa-renda são ainda maiores que os das demais incorporadoras do país. Com tecnologia de construção com base em fôrmas de alumínio o que ajuda a padronizar seu método construtivo, a empresa faz unidades habitacionais de 45 metros quadrados em empreendimentos que chegam a totalizar até 5 mil unidades a um preço que varia de 40 mil a 80 mil reais, conforme a sua localização. A evolução dos lançamentos da empresa está apresentada na figura 14.

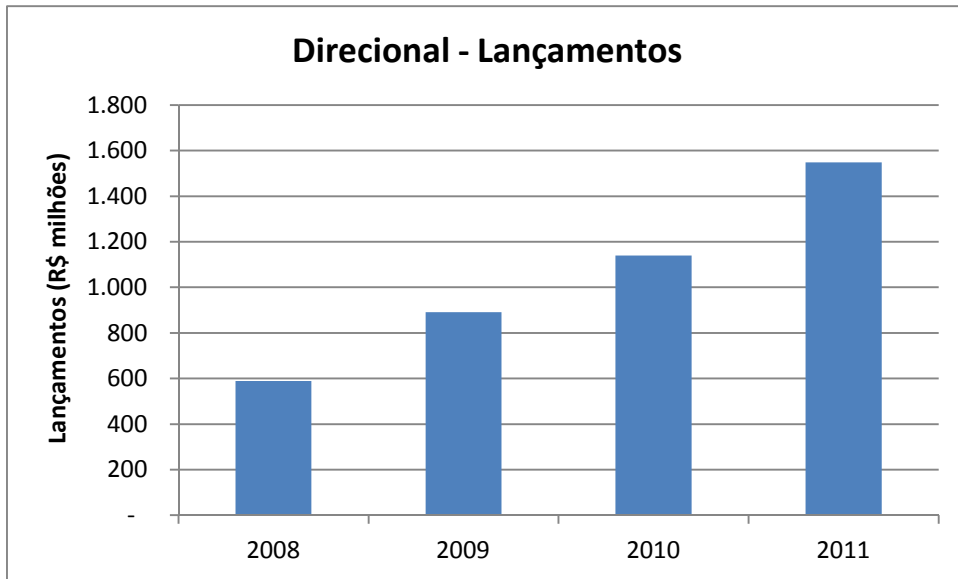


Figura 14: Lançamentos históricos Direcional (fonte: Direcional, elaboração própria)

4. Programa Minha Casa Minha Vida I

Neste capítulo será descrito o Programa Minha Casa Minha Vida incluindo o contexto de seu lançamento, suas metas, as condições requeridas para os beneficiários do programa e o fluxo operacional do mesmo para os diferentes públicos-alvo obtidos de Cartilhas sobre o Programa publicadas pela Caixa Economia Federal em 2009 e 2012.

Em um contexto onde o déficit habitacional brasileiro se concentra majoritariamente na população de baixa e baixíssima renda e em que o crédito habitacional privilegia as populações de maior poder aquisitivo, em 2009 o presidente Luiz Inácio da Silva deu início ao que viria a se tornar o maior programa habitacional nacional com esforços orientados às populações das classes menos abastadas. Dentre suas principais orientações estavam reduzir em 14% o déficit de moradias no Brasil atuando em municípios com mais de 100 mil habitantes além de dinamizar o setor de construção civil, responsável por 5,7% do PIB nacional, e por empregar mais de 1,9 milhões de pessoas, segundo a Pesquisa Mensal do Emprego do IBGE feita nas regiões metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre, apresentada nas figuras 15 e 16.

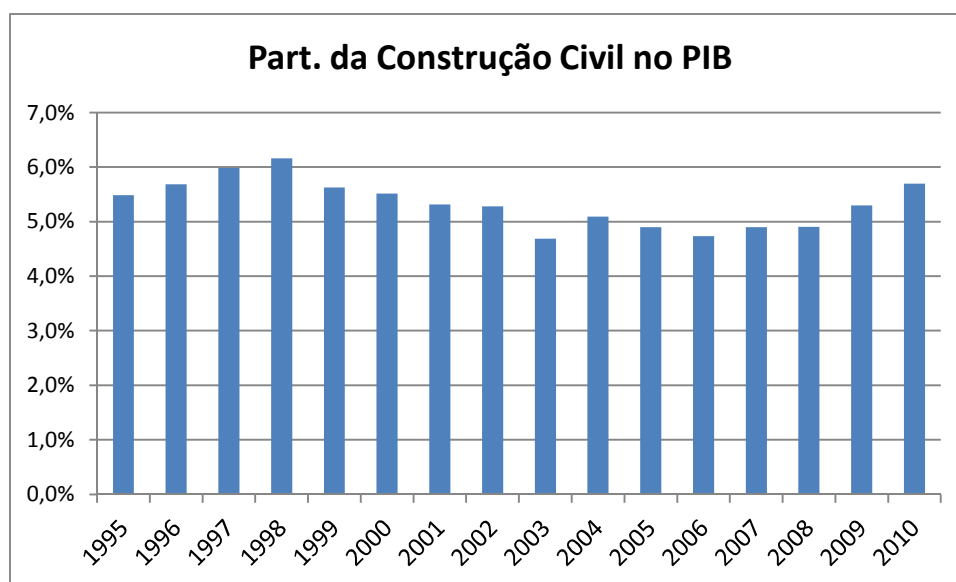


Figura 15: Participação da Construção Civil no PIB (fonte: IBGE, 2010)

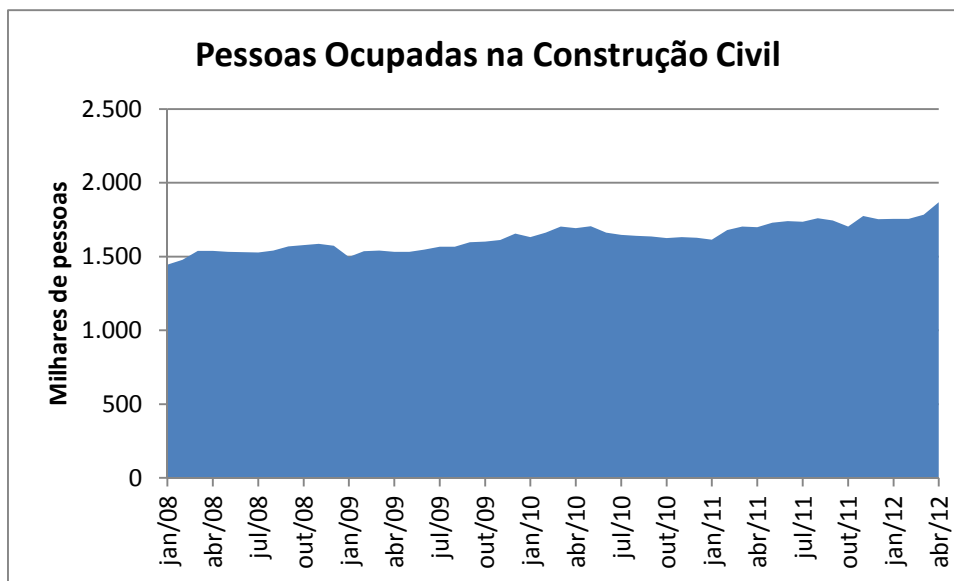


Figura 16: Pessoas Ocupadas na Construção Civil (fonte: PME - IBGE, 2012, elaboração própria)

O programa Minha Casa Minha Vida em sua primeira fase beneficiou famílias com renda de até três salários mínimos através da meta de construção de 1 milhão de unidades habitacionais. As famílias elegíveis ao programa foram então divididas em três diferentes faixas e para cada uma delas haveria uma meta de unidades a serem contratadas, ilustradas na tabela 3.

Salários	% do déficit habitacional	Unidades
Até 3	90,90%	400.000
3 - 6	6,70%	400.000
6 - 10	2,40%	200.000
Total	100,00%	1.000.000

Tabela 3: Déficit Habitacional por faixa de renda (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria)

Além das metas escalonadas por faixas de renda familiar, à cada região geográfica foi atribuída uma meta de quantidade de imóveis contratados, conforme a tabela 4.

Região	Unidades habitacionais	Em %
Norte	103.018	10,30%
Nordeste	343.197	34,32%
Centro-Oeste	69.786	6,98%
Sul	120.016	12,00%
Sudeste	363.983	36,40%
Total	1.000.000	100%

Tabela 4: Déficit Habitacional por região geográfica (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria)

Para o atendimento dos seus objetivos, recursos foram mobilizados e direcionados à população elegível ao programa de forma que através do financiamento com taxas de juros reduzidas, prazos estendidos e subsídios, essa população tivesse acesso à aquisição da primeira moradia. Os recursos aportados ao Minha Casa Minha Vida foram provenientes do Governo Federal, Orçamento Geral da União (OGU), e do Fundo de Garantia pelo Tempo de Serviço. Por meio da Caixa Econômica Federal o montante disponibilizado chega não somente às famílias como também aos incorporadores que são financiados para a construção das unidades e para a implantação de infraestrutura, quando necessário. O montante disponibilizado foi de 34 bilhões de reais sendo 25,5 bilhões de reais de origem Federal e 8,5 bilhões de reais provenientes do FGTS. Seus usos e fontes se dão como mostrado na tabela 5.

(Em R\$ bilhões)	Governo Federal (OGU)	FGTS	Total
Subsídio para moradia	16,0	0,0	16,0
Subsídio em financiamento do FGTS	2,5	7,5	10,0
Fundo Garantidor em financiamento do FGTS	2,0	0,0	2,0
Financiamento à infraestrutura	5,0	0,0	5,0
Financiamento à cadeia produtiva	0,0	1,0	1,0
	25,5	8,5	34,0

Tabela 5: Usos e fontes MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria)

4.1. Minha Casa Minha Vida I – Faixa de Zero a Três Salários Mínimos

Na primeira faixa do MCMV 1, ou seja, a faixa que abrange as famílias com rendimentos mensais de até três salários mínimos, os recursos disponibilizados para o financiamento da meta de 400 mil unidades residenciais, são conduzidos pelo Fundo de Arrendamento Residencial (FAR) em parceria com os Estados e municípios. Os Estados e municípios têm como atribuição o cadastro das famílias a serem beneficiadas. Vale ressaltar que estas famílias podem estar organizadas de forma associativa e não necessariamente de forma isolada, constituindo cooperativas, associações ou outras sociedades sem fins lucrativos.

Aos serem cadastradas junto às prefeituras, terão prioridade aquelas famílias cujos chefes são mulheres, haja portadores de deficiências especiais ou idosos.

Nesta faixa do Programa Minha Casa Minha Vida, a Caixa Econômica Federal não examina dados cadastrais nem faz análises da capacidade de pagamento do mutuário, visto que, por essa população concentrar a maior deficiência habitacional, um exame minucioso de crédito impediria o objetivo principal de eliminação do déficit. Portanto, nesta faixa de renda o MCMV tem contornos de assistencialismo e redistribuição de renda.

Condições Para o Beneficiário

Para se valer do programa a família não poderá ter sido beneficiada anteriormente por nenhum programa habitacional do governo. Não poderá possuir casa própria ou financiamento habitacional em qualquer Unidade Federativa. E deverá se enquadrar nos requisitos de faixa salarial de abrangência do programa.

Na sua primeira faixa, o MCMV prevê o subsídio de parte do valor do imóvel e taxas de juros sobre o valor financiado abaixo das praticadas no mercado. O beneficiário contribuirá com 10% da sua renda mensal com uma prestação mínima de R\$50,00 ao mês. Os valores estão representados na tabela 6.

	Subsídio (R\$)	Valores Máximos
Regiões Metropolitanas (RJ, SP e DF)	23.000	52 mil
Cidades com mais de 100 mil hab.	17.000	37 mil
Cidades de 50 a 100 mil hab.	13.000	37 mil

Tabela 6: Subsídios e valores de imóveis Faixa 1 - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria)

Fluxo Operacional

Por meio do programa, o Governo Federal aloca recursos por área do território nacional e solicita para a construtora a apresentação de projetos. Por sua vez, os Estados e Municípios realizam cadastramento da demanda e, após triagem, indicam famílias para seleção, utilizando as informações de um cadastro único (CADÚNICO).

Já as construtoras apresentam projetos às superintendências regionais da CEF, podendo fazer tais projetos em parceria com Estados, Municípios, cooperativas, movimentos sociais ou de forma independente. Após breve análise, a CEF contrata a operação, acompanha a execução da obra pela construtora, libera recursos conforme cronograma e, concluído o empreendimento, realiza a sua comercialização.

Os projetos contratados serão priorizados conforme os seguintes pontos:

- Projetos em que os Estados e municípios apresentam maior contrapartida financeira (tornando possível melhorias na qualidade do produto entregue),
- Infraestrutura já existente ou provida pelo Estado,
- Terreno doado,
- Desoneração fiscal de ICMS, ITBI e ISS.

E as condições de contratação pelo programa Minha Casa Minha Vida são:

- Empreendimentos com planta e especificações definidas,
- Empresa com análise de risco da CEF válida,
- Em casos de o terreno não ter sido doado pela prefeitura, o terreno adquirido deverá estar pago e avaliado pela CEF,
- Liberação dos recursos pela CEF do financiamento conforme avanço físico da obra em até 48 horas,

- Não há previsão de reajuste do preço por unidade uma vez contratado o empreendimento.

O fluxo operacional do programa na faixa de renda mais baixa está representado na figura 17.



Figura 17: Fluxo Operacional MCMV - Faixa 0-3 (fonte: Cartilha MCMV1, Caixa Econômica Federal, 2009)

A partir da contratação do projeto pela Caixa Econômica Federal, com os preços e número de moradias acertados, a construtora está apta a começar a evolução física do empreendimento.

A CEF através de medições de evolução mensais disponibiliza o financiamento à produção e a liberação dos valores contratados. No final da obra as unidades são disponibilizadas às famílias escolhidas.

4.2. Minha Casa Minha Vida I – Faixas de Três a Dez Salários Mínimos

Nas duas outras faixas de renda elegíveis aos benefícios do Minha Casa Minha Vida 1 (faixas de 3 a 6 salários mínimos e faixa de 6 a 10 salários mínimos), o programa funciona de maneira um pouco diferente. Do ponto de vista do beneficiário, os subsídios continuam somente para a população de até seis salários mínimos, mas não para a classe de renda imediatamente superior (ver tabela 7).

Classe de Renda	Subsídio (R\$)
4 SM	16.000
5 SM	9.000
6 SM	2.000
7 - 10 SM	n.a.

Tabela 7: Faixas de renda e subsídios MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria)

Variam também os juros cobrados, os preços dos imóveis elegíveis e o prazo máximo do financiamento conforme a tabela 8.

Classe de Renda	Unidades habitacionais	Juros	Prazo	Valores Máximos
3 - 6 SM	400.000	6% a.a. + TR	Até 30 anos	Até 130 mil
6 - 10 SM	200.000	8,16% a.a. + TR		

Tabela 8: Condições para o mutuário MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2009, elaboração própria)

As condições para as incorporadoras também são diferenciadas nas faixas de renda superiores do MCMV. Enquanto que, atuando na faixa de até três salários mínimos as obras se assemelham ao regime de empreitada onde os valores contratados já são previamente definidos, nas faixas de renda superiores, o Programa se assemelha à uma

incorporação ordinária, onde cabe ao incorporador a compra do terreno, a definição do produto e a sua comercialização.

Fluxo Operacional

Nessas faixas de renda a União e o Fundo de Garantia Pelo Tempo de Serviço alocam capital nas diferentes cidades do território nacional conforme as metas definidas pelo Ministério das Cidades. As construtoras e incorporadoras, então, apresentam projetos às superintendências regionais da Caixa Econômica Federal, que por sua vez irá realizar a pré-análise da elegibilidade do empreendimento e autorizá-lo. Após a conclusão da análise e comprovação da comercialização mínima exigida (30% das unidades ou 20% das unidades financiadas pela Caixa), é assinado o Contrato de Financiamento à Produção. Durante a obra a CEF financia o mutuário pessoa física e o montante é abatido da dívida da construtora.

Os recursos são liberados conforme o cronograma da obra, após vistorias mensais para verificar o avanço físico do empreendimento realizadas pelos engenheiros da Caixa Econômica. Concluídas as obras, a construtora entrega as unidades aos mutuários.

O fluxo operacional do programa nas duas faixas de renda superiores está representado na figura 18.

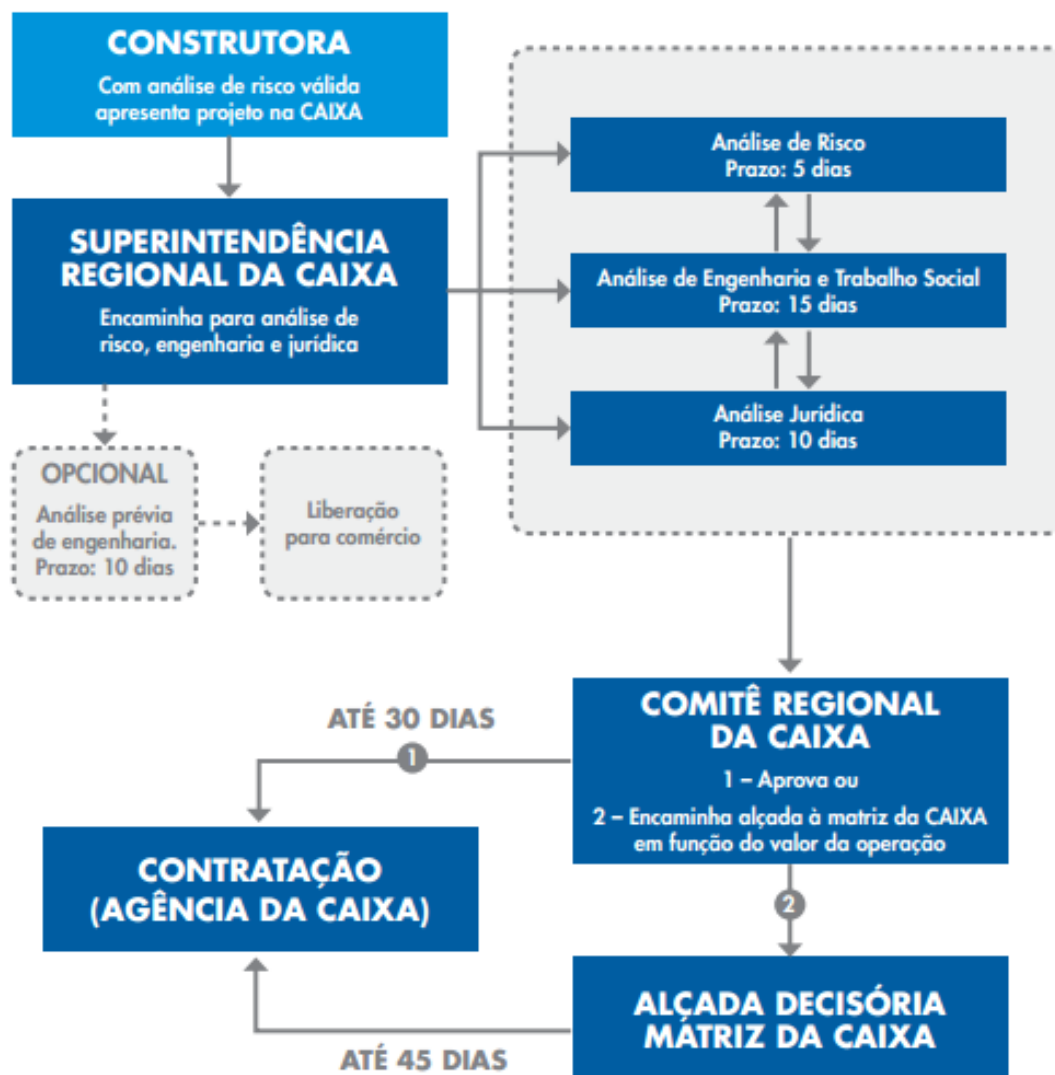


Figura 18: Fluxo Operacional MCMV - Faixa 3-10 (fonte: Cartilha MCMV1, Caixa Econômica Federal, 2009)

4.3. Resultados do Minha Casa Minha Vida I

O programa habitacional iniciado em 2009, teve em sua primeira fase resultados aparentemente satisfatórios, sendo a meta de contratação alcançada ou superada em doze Estados da Federação. O atingimento da meta por Estado está ilustrado na figura 19.

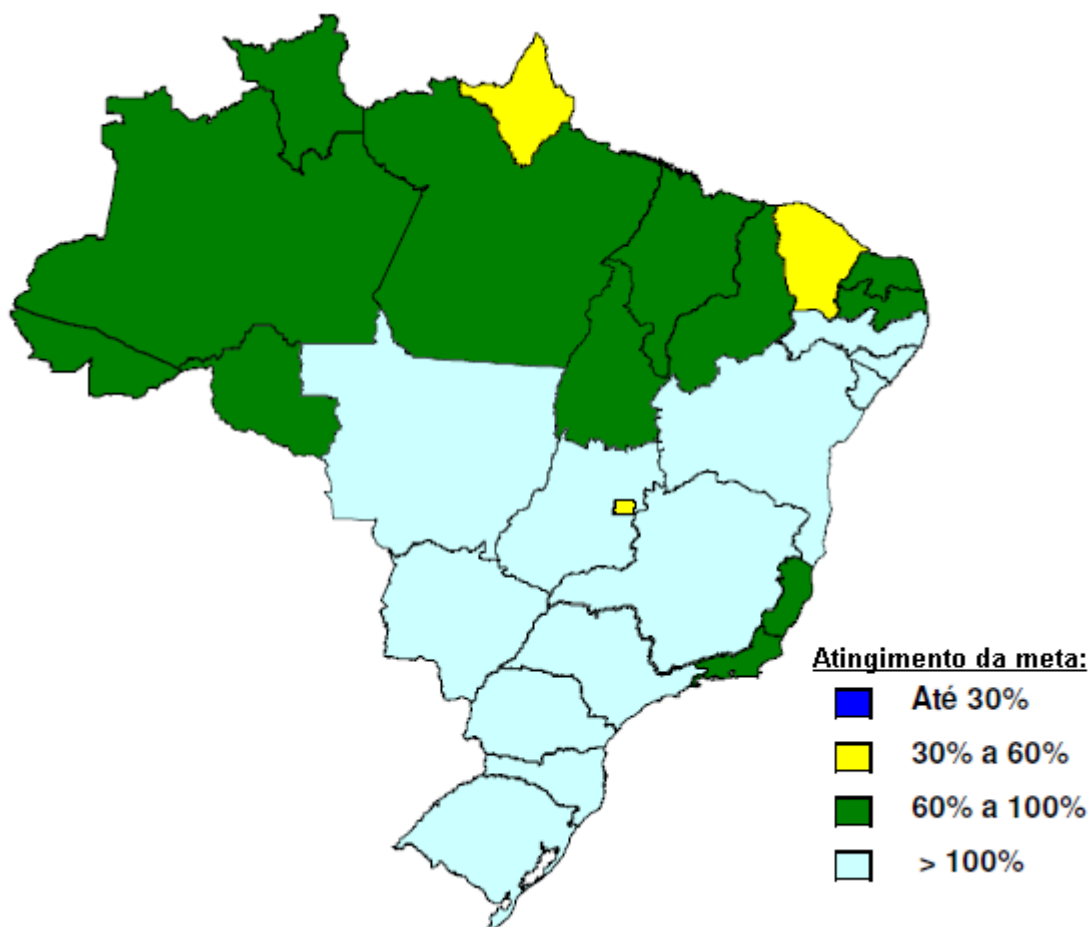


Figura 19: Atingimento da meta de contratações por UF (fonte: CEF, 2011)

A meta global do governo de contratação de um milhão de unidades habitacionais foi superada atendendo dentro de certos desvios as proporções por faixa de renda, cidade e região geográfica. Conforme dados oficiais da Caixa Econômica Federal, os números contratados durante o MCMV I foram de 1.005.128 residências divididas entre capitais, regiões metropolitanas e outras cidades. Dados apresentados na tabela 9.

	Faixa 1	Faixas 2 e 3	Unidades Contratadas
Capitais	74.644	103.898	178.542
Regiões Metropolitanas	136.517	199.214	335.731
Outras Cidades	271.580	219.275	490.855
Total	482.741	522.387	1.005.128

Tabela 9: Unidades contratadas por faixa - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria)

Os imóveis uma vez contratados pela CEF junto às incorporadoras, devem ser vendidos (caso para as faixas de 3 a 10 salários mínimos) ou somente construídos (faixa de 0 a 3 salários mínimos). Portanto além do mero atingimento da meta de contratação estipulada pelo Ministério das Cidades e distribuída às superintendências da Caixa pelo território nacional, faz-se necessário o acompanhamento da execução das obras para a posterior entrega aos seus devidos adquirentes. Segundo dados públicos de 2012 divulgados pela CEF sobre o estágio das obras, observa-se que somente 25% dos imóveis viabilizados pelo MCMV1 foram entregues, 44% foram concluídos mas não entregues e 31% estão em obras, como ilustra a tabela 10.

	Em Obras	Concluídas	Entregues	Total Faixa 1
Capitais	23.048	35.418	16.178	74.644
Regiões Metropolitanas	38.950	64.914	32.653	136.517
Outras Cidades	89.248	111.236	71.096	271.580
Total	151.246	211.568	119.927	482.741

Tabela 10: Estágio das obras Faixa 1 - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria)

Dentre as moradias contratadas no âmbito do programa, a CEF monitora as construtoras e incorporadoras de acordo com a sua relevância no mercado imobiliário brasileiro (caso das “monitoradas”) e pelo seu tamanho de acordo com o faturamento anual no último exercício contábil (maior ou menor que quinze milhões de reais). Os resultados do Minha Casa Minha Vida 1, apresentados na tabela 11 a seguir, com informações da instituição pública, indicam que houve certo desinteresse das maiores construtoras do país para a menor faixa de renda elegível ao programa.

Faixa de zero a três salários mínimos					
Perfil	Faturamento anual	Empreendimentos	Unidades	%	
Pequena	Menor que R\$ 15 milhões	884	263.503	65%	
Média	Maior que R\$ 15 milhões	358	110.138	27%	
Grande	Monitoradas	66	30.487	8%	
Total		1.308	404.128		

Tabela 11: Contratações por porte da construtora – Faixa 1 (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria)

Já nas faixas de renda superiores é possível notar uma maior participação dessas empresas, conforme consta na tabela 12.

Faixa de três a dez salários mínimos				
Perfil	Faturamento anual	Empreendimentos	Unidades	%
Pequena	Menor que R\$ 15 milhões	1.218	128.194	32%
Média	Maior que R\$ 15 milhões	771	58.503	14%
Grande	Monitoradas	738	126625	31%
Total		2.727	313.322	

Tabela 12: Contratações por porte da construtora - Faixas 2 e 3 (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria)

A diferença percebida no volume de unidades residenciais total entre a soma das faixas apresentadas nos quadros acima e o total contratado no programa refere-se às habitações enquadradas em financiamento à pessoa física e à autoconstrução, ou construção individual.

Além do financiamento, é também função da Caixa Econômica Federal o exame mensal dos empreendimentos como forma de fiscalização da evolução física para a correta liberação dos recursos ao construtor, o chamado Apoio à Produção. Através das medições feitas pelo quadro de engenheiros da instituição bancária e pelo seu relatório de 2012 observa-se que aproximadamente 50% das obras da faixa 1 e cerca de 40% das obras das outras faixas estão com menos da metade da evolução física concluída, como mostrado nas figuras 20 e 21.

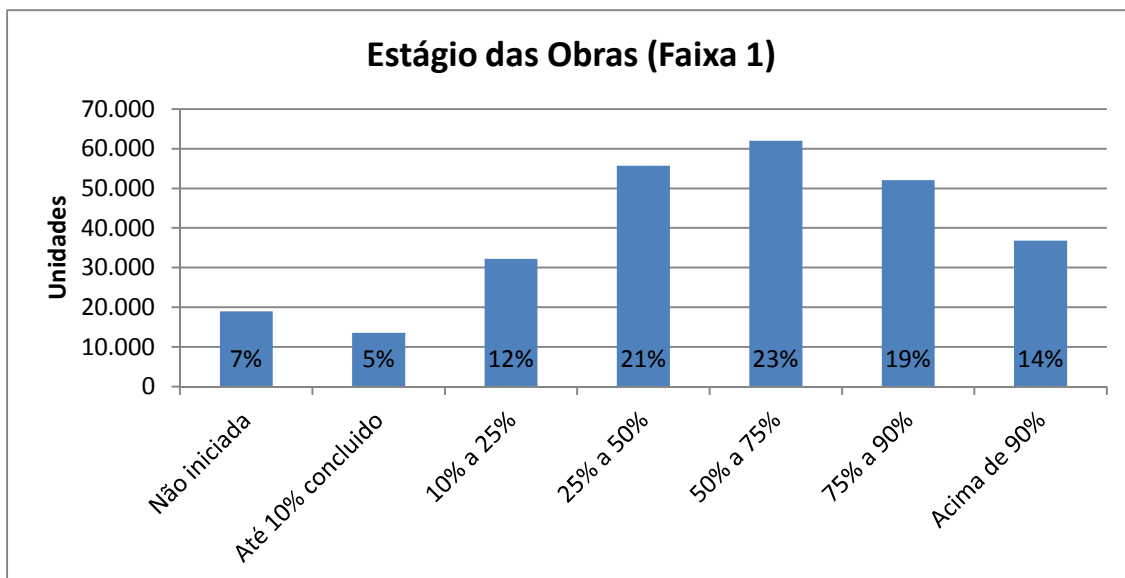


Figura 20: Estágio das Obras em percentuais Faixa 1 - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012)

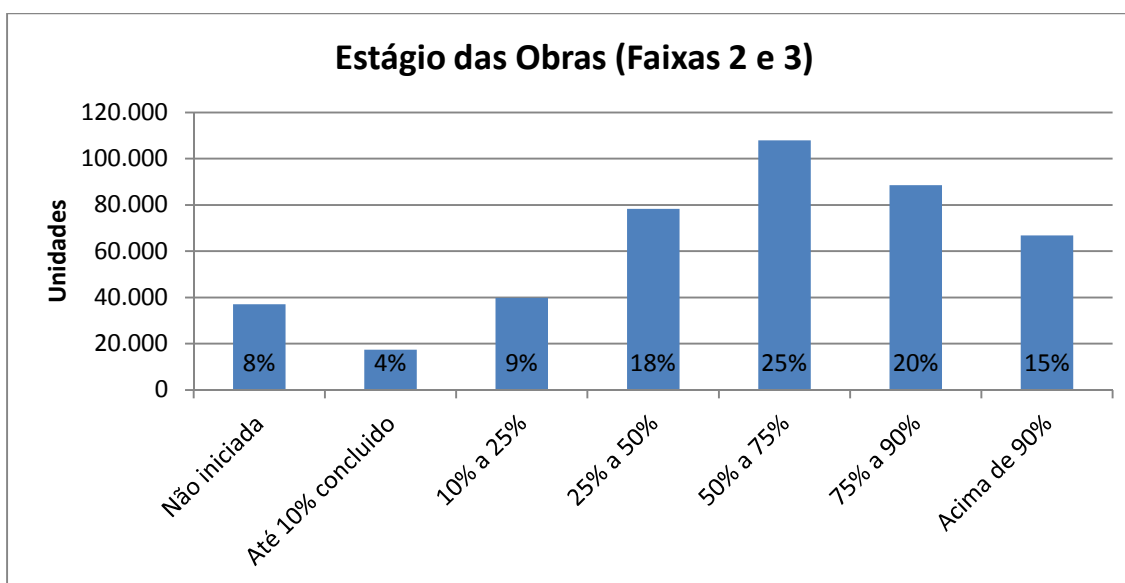


Figura 21: Estágio das Obras (Faixas 2 e 3) - MCMV 1 (fonte: CEF, 26/01/2012, elaboração própria)

Levando-se em consideração os acompanhamentos mensais, as previsões de entrega dos construtores e o ciclo médio de um empreendimento de baixa renda (18 a 24 meses), a Caixa Econômica Federal projetava, na data de 26/01/2012, o fluxo de entregas de unidades habitacionais contratadas no âmbito do Minha Casa Minha Vida 1, conforme a figura 22.

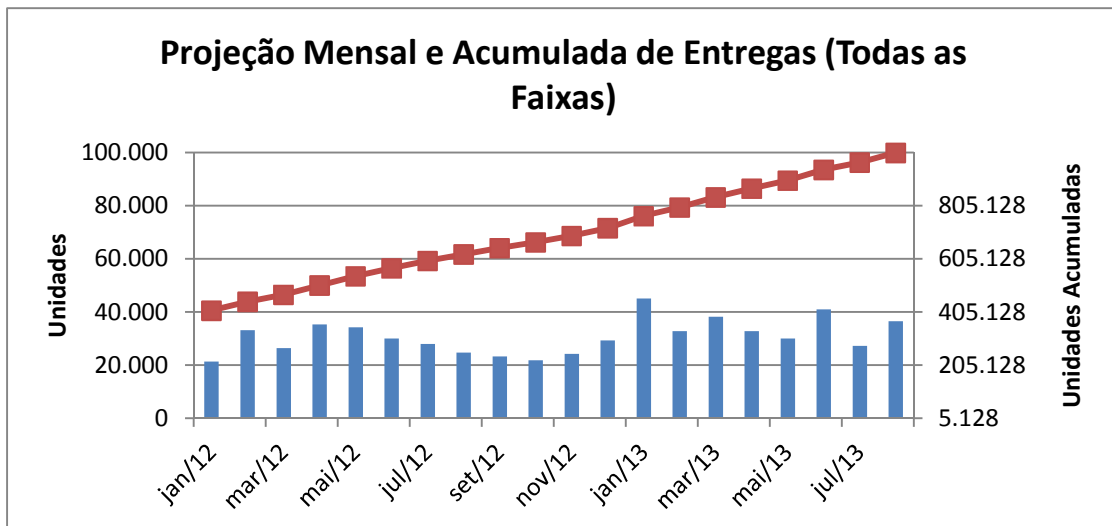


Figura 22: Projeção Mensal e Acumulada de Entregas (Todas as Faixas) - MCMV I (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria)

Importante assinalar que supondo que as cerca de 40.000 unidades a serem entregues em agosto de 2013 foram contratadas no final da primeira edição do MCMV, em 2010, o ciclo de construção dessas moradias durou em torno de 32 meses. O que não condiz com a duração normal do ciclo de construção de imóveis de baixa renda.

5. Programa Minha Casa Minha Vida II

Em 2011, sob o governo da presidente Dilma Rousseff, teve início a segunda fase do Programa Minha Casa Minha Vida. Na nova versão do MCMV, que terá duração de três anos, ocorreram mudanças visando reajustar as faixas de renda elegíveis, aumentar o número total de unidades residenciais a serem contratadas, bem como melhorar a qualidade das moradias e promover o maior interesse das grandes empresas em atuar no escopo do programa. As metas de contratação do MCMV II são apresentadas na tabela 13.

Renda	Unidades	%
Até R\$ 1.600	1.200.000	60%
1.600 a 3.100	600.000	30%
3.100 a 5.000	200.000	10%
Total	2.000.000	

Tabela 13: Metas de contratação MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2011, elaboração própria)

As faixas de renda atendidas não mais foram balizadas por salários mínimos mas sim por valores absolutos em Reais. 2ª

Os recursos dirigidos ao MCMV II também foram ampliados somando o montante de 125 bilhões de reais, sendo 72 bilhões de reais orientados aos subsídios e 53 bilhões de reais para os financiamentos.

Os preços-teto dos imóveis abrangidos também foram modificados e as cidades com população inferior à cem mil habitantes e superior à cinquenta mil habitantes foram atendidas, não mais sendo avaliadas caso a caso. Os valores máximos dos imóveis do MCMV II estão apresentados na tabela 14.

Valor Máximo do Imóvel		
Faixa 1	MCMV 1	MCMV 2
Regiões Metropolitanas (RJ, SP e DF)	52 mil	65 mil
Cidades com mais de 100 mil hab.	37 mil	57 mil
Cidades de 50 a 100 mil hab.	37 mil	51 mil
Faixas 2 e 3	MCMV 1	MCMV 2
	Até 130 mil	Até 170 mil

Tabela 14: Valores máximos dos imóveis - MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2011, elaboração própria)

Além destas mudanças, especificações técnicas dos apartamentos foram alteradas para incluir a obrigatoriedade da utilização de cerâmica no piso de todos os cômodos e a destinação de três por cento das unidades de cada empreendimento para deficientes físicos (estas moradias devem ser adaptadas com portas e banheiros maiores).

Visando dar maior dinamismo aos processos de contratação, medição de obras, assinatura de financiamentos e repasses bancários, o programa Minha Casa Minha Vida II contou com a entrada do Banco do Brasil na qualidade de cogestor operacional ao lado da CEF.

5.1. Resultados Parciais do Minha Casa Minha Vida II

Relatório fornecido pela Caixa Econômica Federal de fevereiro de 2012 apresenta os resultados parciais da segunda edição do Minha Casa Minha Vida (ver tabela 15). É importante ressaltar que na data de coleta de dados, o referido programa habitacional estava disponível há cerca de sete meses e que seus objetivos de contratação foram definidos para serem plenamente alcançados até o ano de 2014.

	Faixa 1	Faixas 2 e 3	Unidades Contratadas
Capitais	29.481	56.376	85.857
Regiões Metropolitanas	32.914	151.015	183.929
Outras Cidades	73.933	167.056	240.989
Total	136.328	374.447	510.775

Tabela 15: Contratações parciais MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria)

Como mostrado na tabela 16, com cerca de um terço do tempo total de extensão do programa pouco mais de um quarto das unidades foram contratadas.

	Contratações	Meta	% Atingido
Faixa 1	136.328	1.200.000	11%
Faixas 2 e 3	374.447	800.000	47%
Todas as faixas	510.775	2.000.000	26%

Tabela 16: Cumprimento da meta MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria)

Observa-se que, embora o ritmo de contratações não apresente grande discrepância em relação ao percentual de tempo de programa transcorrido, a maior parte das contratações correram nas faixas de renda superiores, o que representa um aspecto negativo dos resultados visto que a faixa 1, de menor renda, concentra o maior volume de unidades. As contratações em todas as faixas do MCMV II estão apresentadas na figura 23.

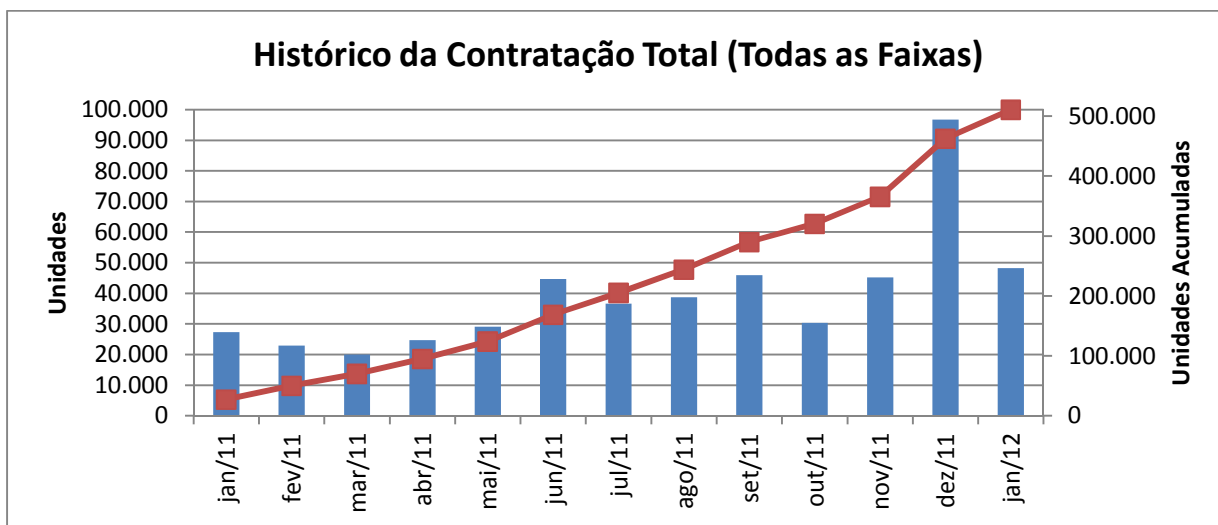


Figura 23: Histórico de contratações MCMV II (fonte: Caixa Econômica Federal, 2012, elaboração própria)

O pico observado em dezembro de 2011 é atribuído às metas impostas pelo Governo Federal à CEF, por essas metas serem anuais, houve maior esforço do banco para a formalização dos processos de financiamento.

6. Avaliação do Programa Minha Casa Minha Vida I e II

Após feita a descrição do programa Minha Casa Minha Vida nas suas duas edições, observados os seus objetivos, qualidades operacionais, e resultados finais (primeira edição) e parciais (segunda edição) neste item faz-se uma avaliação de potenciais problemas do Programa com base nos dados já apresentados, notícias obtidas na mídia e em entrevistas feitas pelo autor com participantes do programa, em especial executivos de incorporadoras, apresentadas no Apêndice A.

Os resultados do MCMV I embora quantitativamente mostrem o atingimento das metas de contratação, é de se observar que em se tratando do cronograma de entregas, o prazo das efetivas entregas das moradias contratadas estão bastante dilatados e nos anos de 2012 e 2013 deverão ser entregues cerca de sessenta por cento das unidades contratadas desde o início da primeira fase do programa (ver figura 20).

O cronograma das obras preocupa, pois o ciclo de construção de habitações de baixa renda é de 18 a 24 meses, de acordo com construtores e incorporadores listados em bolsa de valores, e como o MCMV I foi inaugurado em abril de 2009, uma proporção maior de unidades já deveria ter sido entregue até o fechamento do ano de 2011 (32 meses após o início do programa).

Outro aspecto do programa avaliado como negativo é a qualidade dos imóveis já entregues. Muitos deles são tidos como concluídos embora apresentem condições como paredes desalinhadas, buracos na alvenaria, pintura malfeita, louças fora do padrão, goteiras e infiltrações, como veiculado na mídia em reportagens apresentadas no Anexo A.

Grande parte dos problemas de prazo e qualidade pode ser atribuída à baixa adesão das empresas de maior porte ao programa Minha Casa Minha Vida. Como previamente relatado, a participação dessas construtoras na faixa de menor renda durante a primeira edição ficou abaixo de oito por cento do total de unidades contratadas. Como apresentado no Capítulo 4, na figura 8, após as primeiras experiências das empresas com a incorporação no MCMV observou-se a diminuição dos lançamentos de imóveis para as faixas de renda mais baixas.

Estas empresas de maior porte conseguem prover melhor qualidade nos empreendimentos em que incorporam, pois obtêm ganhos de escala e possuem

processos mais bem definidos o que favorece a padronização e a eficiência. Além disso, há a questão de possuírem marcas fortes o que estimula um maior comprometimento com a qualidade de seus produtos.

Das cinco entrevistas apresentadas no Apêndice A, quatro foram com pessoas ligadas a grandes incorporadoras e uma foi com um proprietário de uma pequena empresa, sendo os principais aspectos abordados pelos entrevistados discutidos a seguir.

Para explicar os motivos da baixa atuação das grandes empresas os incorporadores entrevistados apontaram os seguintes pontos falhos na concepção e execução do Minha Casa Minha Vida: valor limite dos imóveis, a atuação da Caixa Econômica Federal e o escalonamento das faixas de renda.

6.1. Valor limite dos imóveis

Os valores limites estipulados na primeira edição do programa, de acordo com os entrevistados, não viabilizava os empreendimentos nas regiões onde os preços dos terrenos cresceram muito ao longo dos últimos três anos. Tratando-se da região Sudeste, em especial as áreas metropolitanas de Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte, o custo dos terrenos em conjunto com o aumento do preço da mão de obra e a incapacidade de aumento dos preços dos imóveis (devido ao valor-teto) tornaram pouco atrativas as investidas nos moldes do MCMV. Em alguns casos, como em São Paulo, as prefeituras, visando contornar esse problema, chegaram a ampliar o valor máximo das contratações na faixa 1 do programa mediante subsídio extra de até 20 mil reais além de fazer doações de terrenos.

Outra particularidade dos empreendimentos do Minha Casa Minha Vida é que as parcelas a serem pagas pelos compradores não são reajustadas mensalmente de acordo com o Índice Nacional da Construção Civil (INCC), que mede a inflação do setor no território brasileiro, como no caso das incorporações tradicionais. Desta forma, em projetos tradicionais, as margens previstas no início das obras serão próximas daquelas observadas na época da entrega do empreendimento, pois as receitas estarão indexadas aos custos, o que não acontece no caso do programa habitacional. Dois exemplos foram

ilustrados nas figuras 24 e 25, tratando o primeiro de uma incorporação tradicional e o segundo de uma incorporação enquadrada no MCMV.

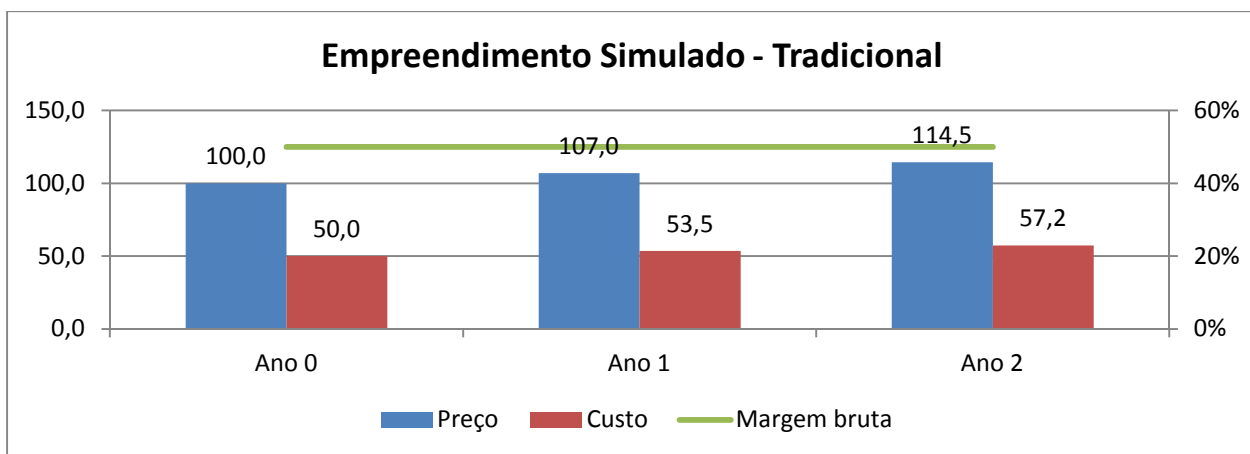


Figura 24: Simulação de margem bruta em incorporação tradicional (elaboração própria)

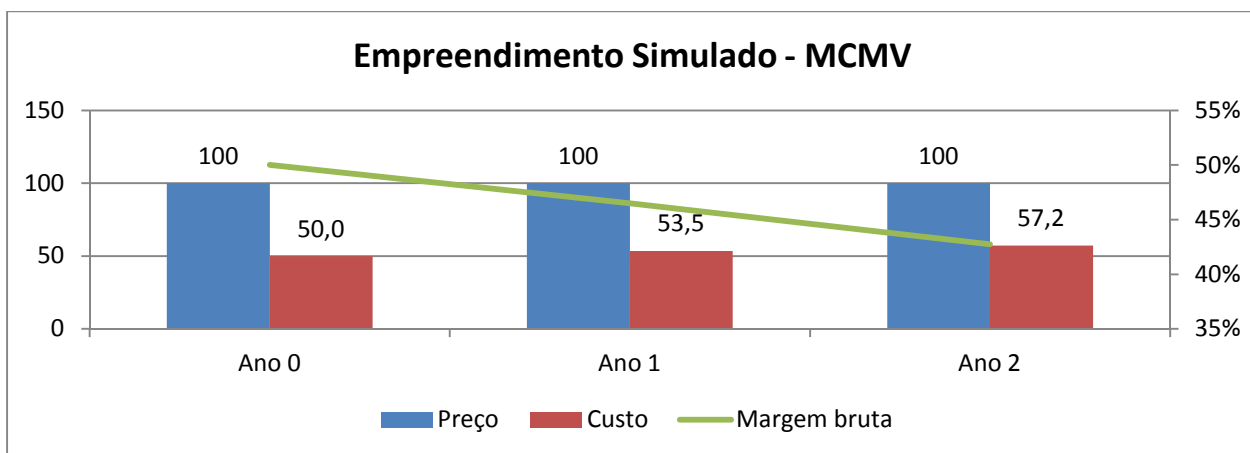


Figura 25: Simulação de margem bruta no Minha Casa Minha Vida (elaboração própria)

Nas simulações apresentadas nas figuras 23 e 24 pode-se constatar que os empreendimentos que não possuem indexação à inflação do setor apresentam perda de margens brutas projetadas no momento da venda e assinatura dos financiamentos junto à CEF, o que não ocorre com as incorporações fora do MCMV.

6.2. A Atuação da Caixa Econômica Federal

A partir da análise das entrevistas realizadas observam-se críticas atribuídas ao órgão gestor operacional, a Caixa Econômica Federal. Devido ao grande volume de unidades a serem financiadas, o banco público esbarrou em gargalos operacionais que provocaram

lentidão tanto nas contratações das unidades, quanto nos repasses dos financiamentos aos produtores e nos repasses aos construtores dos valores financiados dos imóveis vendidos.

A melhoria do fluxo operacional de responsabilidade da CEF é vital para o bom andamento do programa, pois uma vez que os contratos não são assinados com agilidade, os custos de produção, incluindo custos de mão de obra, aumentam e não necessariamente são repassados aos preços devido aos valores máximos do programa. Mesmo após assinadas as contratações, é comum ocorrer atrasos nas liberações do financiamento ao construtor causando atrasos nas obras, pois as empresas são incapazes de financiar as obras exclusivamente com capital próprio. E mesmo que as duas etapas mencionadas (contratação e autorização do financiamento) sejam bem sucedidas, o atraso no repasse dos valores financiados pelos compradores de imóveis aos incorporadores atrasa a entrada de recursos nas empresas o que reduz a rentabilidade dos projetos.

6.3. Escalonamento das faixas de renda

Por fim, o terceiro e último ponto identificado como falho a partir das entrevistas realizadas é direcionado principalmente ao MCMV II. Ao se deparar com a primeira constatação que trata da inviabilidade de empreendimentos nas regiões onde houve grande crescimento dos preços de terrenos e mão de obra, a equipe da Presidente Dilma Rousseff em parceria com o Ministério das Cidades e a Caixa Econômica Federal reformulou os preços limite do programa resultando no valor máximo de 170 mil reais por imóvel situado nas regiões metropolitanas de Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte e Brasília. Embora motivada por uma real deficiência da edição anterior, a mudança pouco pôde agregar em termos de ganhos na viabilidade econômica dos projetos no MCMV. Isso se deve em razão de as faixas de renda elegíveis aos benefícios do programa serem, na segunda edição, em valores absolutos e independentes das regiões geográficas. Assim sendo, um imóvel com preço de venda próximo ao valor-teto de 170 mil reais deverá ser vendido à uma família com renda mensal de até 5 mil reais. Esta família por sua vez, com o prazo máximo de 30 anos de financiamento, utilizando seus depósitos junto ao FGTS e respeitando o máximo percentual de

comprometimento da renda mensal com a parcela, não consegue adquirir este imóvel, pois teria que dar um valor de entrada muito superior às suas capacidades financeiras (ver simulações no Apêndice B).

Outro agravante das faixas de renda serem fixas em valores absolutos é que ao melhorar de renda as famílias tendem a se desenquadrar dos limites do programa. O simples fato do aumento do salário mínimo pode fazer com que famílias percam a possibilidade de contar com taxas de juros reduzidas e com os subsídios em dinheiro possibilitados pelo MCMV. Nestes casos, muito embora a renda mensal nominal do indivíduo tenha de fato melhorado, os reajustes de salários são sempre à *posteriori* aos aumentos inflacionários, o que causa perda de renda em termos reais. Estas famílias, portanto, não melhoraram de renda o bastante para adquirir unidades residenciais às taxas de mercado e nem tão pouco são elegíveis às benfeitorias do programa habitacional em estudo.

CONCLUSÃO

No presente trabalho foi feita uma investigação sobre as políticas governamentais voltadas para minimizar o déficit habitacional, um problema que há décadas atormenta a população brasileira. Especial atenção foi dada ao Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) cujos resultados parciais foram analisados com base em dados quantitativos publicados pelo governo sobre o programa bem como entrevistas feitas pelo autor com empresários do setor imobiliário. Buscou-se avaliar a percepção dos incorporadores sobre o Programa Minha Casa Minha Vida e buscar junto a eles sugestões de melhoria para o que tem sido aclamado como o maior programa habitacional da história do Brasil.

As principais conclusões do trabalho foram:

- O déficit habitacional brasileiro é concentrado na população de baixa de renda. A concentração do déficit habitacional nessa camada foi agravada ao longo dos anos na medida que as políticas governamentais foram pouco efetivas.
- Os esforços anteriores ao MCMV como a criação do Sistema Financeiro da Habitação, da utilização dos recursos da poupança e do Fundo de Garantia pelo Tempo de Serviço para o financiamento imobiliário e da formalização do setor da construção civil, representaram importantes evoluções e formaram as bases de iniciativas futuras mais arrojadas do governo no combate ao déficit.
- A criação em 2009 da primeira edição do Programa Minha Casa Minha Vida foi uma quebra de protocolo até então na política habitacional brasileira pelo maior foco na população de baixa renda. Utilizando-se de subsídios, o MCMV tornou mais fácil o acesso das famílias de baixíssima renda à sonhada moradia própria o que motivou a sua continuidade em 2011.
- Os moldes nos quais foram feitas as duas edições do MCMV buscavam estimular os incorporadores para que construíssem para a população de baixa renda através de: um menor valor médio unitário do imóvel, menores taxas de financiamento ao produtor, menores despesas comerciais e otimização do fluxo de caixa.
- Observa-se pontos de absoluto acerto do Programa como a proposição de subsídios para a população de baixa e baixíssima renda e pontos passíveis de

melhoras. Dentre os aspectos que mereceram e ainda merecem melhoria incluem:

- a) Os preços limite, que em um primeiro momento mostraram não ser viáveis em certas regiões em razão do crescente aumento dos custos, acabaram por serem reajustados na segunda edição do programa. Todavia, outra limitação do MCMV acabou por invalidar o reajuste dos preços elegíveis em algumas regiões: o escalonamento das faixa de renda inseridas no Programa.
 - b) O aumento da quantidade de financiamentos concedidos pelo gestor operacional do Programa, a Caixa Econômica Federal, acabou por se tornar um agravante na medida em que postergava o repasse bancário dos valores financiados. Este gargalo conjugado com a inexperiência das grandes incorporadoras de atuar em regiões de periferia e com produtos menos sofisticados acabou por motivar o desinteresse dessas empresas pelo Programa.
 - c) Grande parte das construções do Programa acabaram sendo feitas por empresas menores e informais o que pode prejudicar a qualidade das moradias e/ou cumprimento dos prazos de entrega das obras.
- Finalmente conclui-se que o Programa Minha Casa Minha Vida com seus erros e acertos tem potencial para permitir uma redução contundente no grave e complexo problema do déficit habitacional brasileiro. Cabendo ao governo, à população e ao meio acadêmico somar esforços para a melhoria contínua das políticas habitacionais futuras.

Dentre as sugestões para outros trabalhos que pretendam avançar nas melhorias do Programa Minha Casa Minha Vida incluem:

- a) Mapeamento dos gargalos da CEF e a utilização da engenharia de processos visando otimizar a aprovação e os repasses dos financiamentos bancários.
- b) Investigação sobre o nível de satisfação do Programa para os adquirentes dos imóveis do Programa incluindo qualidade das moradias entregues.
- c) Estudo dos impactos macroeconômicos dos subsídios governamentais para o Programa e dos riscos de utilização descontrolada dos recursos do FGTS.

BIBLIOGRAFIA

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUPANÇA, **2º Prêmio Abecip de monografia em crédito imobiliário e poupança**. ABECIP, São Paulo, 2011.

ALMEIDA, Mario de. **Estruturação de empreendimentos baseados no Programa “Minha Casa Minha Vida”, voltados para famílias com renda mensal entre 1 e 3 salários mínimos**. USP, São Paulo, 2010.

BANCO CENTRAL DO BRASIL, **SFH – Dados Estatísticos**. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/?SFHESTAT>>. Acesso em 20/05/2012.

BONDUKI, Nabil Georges. **Habitação popular: contribuição para o estudo da evolução urbana de São Paulo**. São Paulo, 1982.

_____. **Habitat: práticas bem sucedidas em habitação, meio ambiente e gestão urbana nas cidades brasileiras**. São Paulo, Studio Nobel, 1996.

_____. **Origens da habitação social no Brasil. 2 ed. São Paulo, Estação Liberdade**, 1999.

BRAGA, Diogo Bravo Marinho, **Uma análise do crédito habitacional à população de baixa renda no Brasil: 2000 a 2007**. UFRJ, Rio de Janeiro, 2009.

BRASIL, **Lei 9.514**, de 20 de Novembro de 1997.

BROOKFIELD INCORPORAÇÕES, **Apresentação Institucional 2011**. Disponível em <<http://ri.br.brookfield.com>> Acesso em 25/04/2012

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, **Cartilha Minha Casa Minha Vida II**. Governo Federal, 2011.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, **Cartilha Minha Casa Minha Vida**. Governo Federal, 2009.

CYRELA BRAZIL REALTY, **Formulário de Referência - 2012**. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em 15/05/2012.

DIRECIONAL ENGENHARIA, **Formulário de Referência - 2012**. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em 15/05/2012.

EMPRESA BRASILEIRA DE ESTUDOS DO PATRIMÔNIO, **Ranking Imobiliário**. Disponível em <http://www.embraesp.com.br/176/Ranking-Imobiliario.aspx?navid=108>. Acesso em 12/05/2012.

FERREIRA, Andresa Rosa. **Programas de combate ao déficit habitacional brasileiro**. UFRS, Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Déficit habitacional no Brasil em 2007**. Relatórios de pesquisa, Belo Horizonte, 2007.

_____. **Déficit habitacional no Brasil em 2008**. Relatórios de pesquisa, Belo Horizonte, 2008.

GAFISA, **Formulário de Referência - 2012**. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em 15/05/2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, **Pesquisa Mensal do Emprego**. Disponível em

<<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/industria/paic/>> Acesso em 08/04/2012.

MRV ENGENHARIA, **Formulário de Referência - 2012**. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em 15/05/2012.

PDG, **Formulário de Referência - 2012**. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em 15/05/2012.

PEREIRA, Eduardo Pachêco, **Análise da Participação da Iniciativa Privada na Potencial Solução do Déficit Habitacional**. UFC, 2008.

PRADO, E.S.; PELIN, E.R., **Moradia no Brasil: Reflexões sobre o problema habitacional brasileiro**. FIPE/USP e CBMM, São Paulo, 1993.

ROSSI RESIDENCIAL, **Formulário de Referência - 2012**. Disponível em <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em 15/05/2012.

SAMPAIO, M. R. A.; PEREIRA, P.C.X., **Estudos avançados, Habitação em São Paulo**. São Paulo, 2003.

SILVA, Simone da Conceição. **Intervenções estatais nas políticas para habitação.** UNESP, São Paulo, Revista de Iniciação Científica da FFC, Vol. 10, No 3, 2010.

TEDESCO, Lino, **A lei do inquilinato.** BIS – Demônios da Garoa, Disco 1, faixa 25, São Paulo, EMI Music, 2000.

VASCONCELLOS, J.R.; CÂNDIDO JUNIOR, J. O., **O problema habitacional no Brasil: Déficit, Financiamento e Perspectivas.** IPEA, 1996.

APÊNDICE A - Entrevistas

Entrevista 1

Data: 14/03/2012 Local: São Paulo, SP Horário: 13:00

Entrevistado: Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Empresa: incorporadora de capital aberto que preferiu não ser identificada

Passada a primeira fase do MCMV, qual a opinião da empresa sobre o programa?

R: O programa veio para quebrar paradigmas como o difícil acesso do brasileiro de baixa renda à casa própria. A iniciativa do presidente Lula foi muito bem estruturada visando alinhar os interesses da população, do governo e da iniciativa privada.

Por que, apesar de bem estruturado, o MCMV não despertou grande interesse das grandes empresas do setor imobiliário?

R: O MCMV despertou sim o interesse das grandes empresas, pode-se notar esse interesse no número de imóveis enquadrados no programa no período do seu lançamento (2009). O movimento de desinteresse de algumas incorporadoras se deveu à deterioração das condições inicialmente acordadas.

Quais seriam essas condições e como foi o processo de fuga das empresas?

R: Muitas empresas se viram atraídas pelo fato de vender imóveis para as faixas de renda que concentram o maior percentual do déficit habitacional, e, por a demanda ser abundante, menores despesas comerciais seriam necessárias. Outra vantagem do MCMV frente à incorporação tradicional é o melhor ciclo de caixa, pois os recursos provenientes da venda dos imóveis são repassados aos incorporadores pela CEF ao longo da obra e quando há a entrega das chaves, os valores já foram quase totalmente recebidos. Além das vantagens operacionais, as taxas de juros para o financiamento à construção são menores, assim como a tributação sobre a atividade de incorporação. Com o decorrer da primeira edição do MCMV, as empresas esbarraram em deficiências da Caixa Econômica que se viu operando em níveis nunca vistos anteriormente o que gerou atrasos nos repasses bancários e na liberação dos recursos. Com esse gargalo, as empresas que imaginaram um fluxo de caixa sem a necessidade de utilização de muito capital, viram que na realidade o ciclo não seria muito diferente. Outro agravante é a

importância de se construir rapidamente para garantir a lucratividade e rentabilidade dos projetos.

Por que a velocidade é vital nesses projetos?

R: Como os preços estão amarrados em um nível fixo por cidade e faixa de renda, uma vez vendidos os imóveis não há a possibilidade de reajuste dos preços. Em um cenário onde os custos vão subindo mês após mês, um projeto que teve margem bruta estimada em 30% pode chegar a dar prejuízo caso haja atrasos nas obras.

Na sua opinião, o fato de não ter um reajuste dos preços dos imóveis conforme o aumento dos custos de construção é uma fragilidade do programa?

R: Certamente o incorporador estaria mais protegido caso houvesse essa indexação, mas visto o passado hiperinflacionário do Brasil, um programa do governo não poderia ter seus contratos indexados. Apesar dessa fragilidade, se os gargalos operacionais forem solucionados, o programa terá qualidades que superarão o risco dos custos.

No MCMV II houve o aumento dos preços teto dos imóveis porém, as grandes empresas não se mostraram muito atuantes, por que isso ocorreu?

R: O preço limite do imóvel não é o único ponto a ser modificado. No MCMV II as faixas de renda ficaram fixas em valores absolutos o que faz com que uma eventual melhora de renda de uma família faça com que ela perca benefícios e não consiga adquirir o imóvel. O fato de aumentar o preço do imóvel pouco contribuiu para o repasse dos preços aos compradores de imóveis e à consequente manutenção das margens dos incorporadores uma vez que o comprador tem o limite de comprometimento de renda de 30% e de 30 anos de prazo, incorrendo em grandes valores de entrada. É importante dizer que a saída das empresas não se deu exclusivamente pelos gargalos da Caixa ou pelos moldes do programa, grande parte das incorporadoras simplesmente viram que não tinham capacidade para atuar no mercado de baixa renda onde a eficiência operacional e a gestão dos custos é muito importante. Elas estavam acostumadas com o mercado de alta renda em cidades grandes e não a empreendimentos de baixa renda em regiões periféricas.

Entrevista 2

Data: 22/05/2012 Local: Rio de Janeiro, RJ Horário: 18:00

Entrevistado: Engenheiro e sócio da empresa

Empresa: empresa de pequeno porte em Batatais, SP

Qual foi o empreendimento relacionado ao MCMV no qual esteve envolvido?

R: Uma casa de 55 m² incorporada na cidade de Batatais, cidade de 57 mil habitantes do interior de São Paulo.

Qual o perfil do comprador da casa incorporada?

R: Uma pessoa com renda mensal de 2 mil reais.

Como foram distribuídos os custos da obra?

R: O total dos custos foi em torno de 80 mil reais. O terreno custou 37 mil e a construção 43 mil.

Qual foi o resultado do investimento? A empresa conseguiu ter a lucratividade esperada?

R: O valor de venda do imóvel foi de 100 mil reais, valor limite do MCMV na cidade. Com os custos de 80 mil reais, obtivemos margem bruta de 20% o que não foi muito atrativo do ponto de vista do lucro.

Em quanto tempo foram terminadas as obras e o imóvel entregue?

R: O tempo total foi de cerca de nove meses. Sendo seis meses o tempo para que o processo de financiamento junto a CEF fosse concluído.

A empresa precisou incorrer em custos com capital próprio por não ter recebido os valores da Caixa Econômica rapidamente?

R: Sim. Isso prejudica o construtor que nem sempre tem disponibilidade de capital.

Qual a sua avaliação do programa e como ele pode ser melhorado?

R: O tempo de seis meses para liberação do financiamento é muito alto. Há vezes que chega a até nove meses. O ideal seria que o prazo de liberação do financiamento fosse de no máximo 3 meses.

Você fará novos empreendimentos similares ao que fez?

R: Está inviável atualmente. O preço do terreno comprado por 37 mil reais vale hoje cerca de 45 mil, o que torna difícil o investimento. O preço de venda não pode ser maior que 100 mil reais.

Entrevista 3

Data: 02/05/2012 Local: São Paulo, SP Horário: 11:00

Entrevistado: Diretor de crédito imobiliário

Empresa: incorporadora de capital aberto que preferiu não ser identificada

Como diretor da área de crédito imobiliário da empresa, o senhor compreende bem as benfeitorias que o programa MCMV trouxe para o ciclo operacional das incorporadoras. Qual a sua opinião sobre a forma como foi estruturado o programa?

R: Certamente o Programa Minha Casa Minha Vida tem vantagens frente ao ciclo de incorporação tradicional. Na incorporação tradicional, o construtor incorre nos custos de aquisição do terreno, de elaboração do projeto, de comercialização sem receber nenhuma receita dos compradores. A primeira entrada de caixa que o incorporador tem é a parcela de entrada do imóvel, que normalmente chega ao máximo de 10% do preço total do imóvel. A partir deste momento até o final das obras e a entrega das chaves o incorporador receberá em média 30% do valor de venda das unidades tendo que ou repassar os créditos para os bancos, securitizar esses recebíveis, ou carregá-los em carteira. Na última opção, o incorporador alonga o ciclo de caixa em até 10 anos após a entrega das chaves. A forma como foi feito o MCMV, utilizando o crédito associativo com a Caixa Econômica possibilita que os saldos das vendas dos imóveis sejam repassados ao longo das obras, e, portanto, a duração do ciclo de caixa do incorporador é muito reduzido. Não é necessário tanto capital próprio na construção e com isso a rentabilidade dos projetos é muito maior.

O Programa então está correspondendo às expectativas? Ouvimos de outras empresas que a CEF esbarra em gargalos operacionais.

R: Sempre haverão gargalos. É natural que uma instituição que estava acostumada a trabalhar com certo volume de contratos encontre dificuldades ao trabalhar com o dobro, o triplo, desse número. Mas a CEF está melhorando muito. Um exemplo é o ciclo de repasse que demorava em torno de um ano para ser finalizado desde a formação da pasta. Atualmente leva menos que 5, 6 meses.

Há problemas de inadimplência no MCMV?

R: O MCMV foi feito para as famílias de baixa renda, aquelas que o grande sonho sempre foi ter a casa própria. Antes de ficar inadimplente com a prestação da casa, ele irá pedir empréstimos aos familiares, vender uma moto ou atrasar a parcela da televisão. Eles fazem de tudo para não perder os subsídios. Entendem que o MCMV é a única forma de terem a sua própria moradia e não ter mais que pagar aluguel.

Entrevista 4

Data: 02/05/2012 Local: São Paulo, SP Horário: 11:00

Entrevistado: Gerente de vendas

Empresa: incorporadora de capital aberto que preferiu não ser identificada

Como analista do setor, acredito que o mercado de baixa renda, por concentrar o maior percentual do déficit habitacional, deva ser onde os esforços de venda são mais reduzidos e consequentemente as despesas comerciais. Faz sentido esse raciocínio?

R: A baixa renda, é sim, onde a demanda se faz mais presente, mas também é onde se encontra grande concorrência. E não estou falando de incorporadoras grandes, listadas em bolsa, estou falando de todas as pequenas construtoras presentes em pequenas cidades. Não existem barreiras à entrada. Quanto às despesas de vendas, elas são menores. Não se abre *champagne* francês quando alguém fecha uma venda no plantão. Nossas vendas são na maior parte das vezes feitas nos plantões da Caixa, onde as pessoas compram os imóveis em uma feira. Lá mesmo a CEF checa a condição de renda e concede o financiamento. Nosso maior esforço comercial é fazer com que os compradores escolham a nossa empresa por já terem visto um empreendimento nosso e confiar na nossa qualidade. Além disso, fazemos propagandas na TV e na internet, mas nada que se compare ao mercado de alta renda.

A forma como foram escalonadas as faixas de renda do MCMV acabam prejudicando as vendas de imóveis com valores mais próximos ao valor máximo do Programa?

R: Sentimos que vender os imóveis com valores próximos ao teto de 170 mil reais é muito complicado, pois a necessidade de entrada é muito grande. O comprador de baixa renda não tem poupança para isso.

Do ponto dos vendedores há a dificuldade de venda das unidades mais próximas ao valor máximo, mas do ponto de vista do pessoal de construção, há a necessidade de vender com um tíquete médio mais elevado para compensar os custos maiores. Como esse problema poderia ser contornado?

R: O governo tem que pensar em ampliar os benefícios aos compradores. Se os subsídios forem aumentados, esse problema acaba. Outra forma seria aumentar as faixas de renda.

Entrevista 5

Data: 03/05/2012 Local: São Paulo, SP Horário: 09:00

Entrevistado: Diretor financeiro e de relação com investidores

Empresa: incorporadora de capital aberto que preferiu não ser identificada

Como incorporadora voltada para os empreendimentos na faixa 1 do Programa Minha Casa Minha Vida, a empresa é, de certa forma, muito dependente do governo, não só em escala nacional, mas estadual e municipal também, quais são esses pontos e como veem esse vínculo?

R: A empresa é dependente do governo, como você bem observou, em parte dos nossos empreendimentos. A empresa foca somente 50% dos lançamentos dentro do Programa. Isso é feito exatamente para mitigar o risco de eventuais trocas de comando ou mudanças na política. A nossa opção por atuar no Minha Casa Minha Vida foi feita exatamente por achar que o programa tem grandes vantagens frente à incorporação tradicional. No nosso ponto de vista a combinação de faixas de atuação e de modelos operacionais é extremamente saudável e ao mesmo tempo que melhora nosso fluxo de caixa diminui nosso risco cíclico.

Mas como a empresa lida com os gargalos do programa?

R: Os gargalos de contratação estão muito mais presentes nas faixas 2 e 3 do MCMV. Uma vez contratados os financiamentos, o repasse bancário nessas faixas leva até 6 meses para ser feito. Nesse meio tempo quem arca com os custos é a incorporadora, até aí em nada se difere à um empreendimento normal. Já na faixa 1, onde atuamos, as prefeituras fazem os chamamentos. Os chamamentos são uma espécie de licitação onde publica-se um edital dizendo o numero de unidades que o município esta disposto a contratar. A partir daí as empresas fazem seus orçamentos e entregam às prefeituras. A que propor menor preço, vence o chamamento. Deste momento em diante a prefeitura cede o terreno e as obras começam. Havendo a necessidade de fazer a infraestrutura do terreno, nós também fazemos, mas normalmente é um contrato a parte. Também somos remunerados por isso.

Como a empresa lida com o avanço dos custos? A inflação da mão de obra em conjunto com a menor produtividade não faz com que haja estouro de orçamentos?

R: A empresa só se dispõe a entrar em obras do MCMV com o preço de venda fechado, e não indexado aos custos, pois tem perfeito domínio do seu método produtivo. Utilizamos fôrmas de alumínio para a construção, o que a torna mais ágil e menos intensiva em mão de obra. Outro ponto que vale a pena comentar é que não somos limitados ao valor máximo de 65 mil reais por unidade conforme diz a cartilha do Minha Casa Minha Vida, há prefeituras, como a de São Paulo, que por saber que na região os custos de mão de obra são mais elevados, adicionam até 20 mil reais ou valor máximo de contratação. Com isso a conta fecha.

APÊNDICE B – Simulações de Financiamento

Renda Familiar de R\$2.400,00

Renda 2.400

Estado	Cidade	Preço Unid.	Entrada	Financiado	LTV	Prazo (m)	1a Prestação (R\$)	Prestação média (R\$)	Ult. Prestação (R\$)	Subsídio	Taxa + Tr	Renda (R\$)	Comprometimento renda	FGTS
SP	Campinas	110.000,00	12.075,13	89.041,87	81%	300	720	519,13	322,40	8.883,00	5,5%	2.400,00	22%	Sim
		110.000,00	16.527,23	84.589,77	77%	300	720	511,39	306,49	8.883,00	6,0%	2.400,00	21%	Não
		170.000,00	72.075,13	89.041,87	52%	300	720	519,13	322,40	8.883,00	5,5%	2.400,00	22%	Sim
		170.000,00	76.527,23	84.589,77	50%	300	720	511,39	306,49	8.883,00	6,0%	2.400,00	21%	Não
		200.000,00	136.153,91	63.846,09	32%	300	693	479,64	239,33	-	8,0%	2.400,00	20%	Sim
		200.000,00	136.153,91	63.846,09	32%	300	693	479,64	239,33	-	8,0%	2.400,00	20%	Não
SP	Hortolândia	110.000,00	12.075,13	89.041,87	81%	300	720	519,13	322,40	8.883,00	5,5%	2.400,00	22%	Sim
		110.000,00	16.527,23	84.589,77	77%	300	720	511,39	306,49	8.883,00	6,0%	2.400,00	21%	Não
		170.000,00	72.075,13	89.041,87	52%	300	720	519,13	322,40	8.883,00	5,5%	2.400,00	22%	Sim
		170.000,00	76.527,23	84.589,77	50%	300	720	511,39	306,49	8.883,00	6,0%	2.400,00	21%	Não
		200.000,00	136.153,91	63.846,09	32%	300	693	479,64	239,33	-	8,0%	2.400,00	20%	Sim
		200.000,00	136.153,91	63.846,09	32%	300	693	479,64	239,33	-	8,0%	2.400,00	20%	Não
MG	Uberlândia	110.000,00	18.958,13	89.041,87	81%	300	720	519,13	322,40	2.000,00	5,5%	2.400,00	22%	Sim
		110.000,00	23.410,23	84.589,77	77%	300	720	511,39	306,49	2.000,00	6,0%	2.400,00	21%	Não
		130.000,00	38.958,13	89.041,87	68%	300	720	519,13	322,40	2.000,00	5,5%	2.400,00	22%	Sim
		130.000,00	43.410,23	84.589,77	65%	300	720	511,39	306,49	2.000,00	6,0%	2.400,00	21%	Não
		150.000,00	85.782,60	64.217,40	43%	300	692	477,60	239,88	-	8,0%	2.400,00	20%	Sim
		150.000,00	85.782,60	64.217,40	43%	300	692	477,60	239,88	-	8,0%	2.400,00	20%	Não
MG	Uberaba	110.000,00	18.958,13	89.041,87	81%	300	720	519,13	322,40	2.000,00	5,5%	2.400,00	22%	Sim
		110.000,00	23.410,23	84.589,77	77%	300	720	511,39	306,49	2.000,00	6,0%	2.400,00	21%	Não
		130.000,00	38.958,13	89.041,87	68%	300	720	519,13	322,40	2.000,00	5,5%	2.400,00	22%	Sim
		130.000,00	43.410,23	84.589,77	65%	300	720	511,39	306,49	2.000,00	6,0%	2.400,00	21%	Não
		150.000,00	85.782,60	64.217,40	43%	300	692	477,60	239,88	-	8,0%	2.400,00	20%	Sim
		150.000,00	85.782,60	64.217,40	43%	300	692	477,60	239,88	-	8,0%	2.400,00	20%	Não

Renda Familiar de R\$4.000,00

Renda 4.000

Estado	Cidade	Preço Unid.	Entrada	Financiado	LTV	Prazo (m)	1a Prestação	Prestação média	Ult. Prestação	Subsídio	Taxa + Tr	Renda	DTI	FGTS
SP	Campinas	110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	960	668,91	379,52	-	7,1%	4.000,00	17%	Sim
		110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.002	690,23	379,78	-	7,6%	4.000,00	17%	Não
		170.000,00	51.337,33	118.662,67	70%	300	1.146	797,33	451,14	-	7,1%	4.000,00	20%	Sim
		170.000,00	56.216,55	113.783,45	67%	300	1.148	789,97	435,61	-	7,6%	4.000,00	20%	Não
		200.000,00	91.033,00	108.967,00	54%	300	1.152	788,02	391,65	-	8,0%	4.000,00	20%	Sim
		200.000,00	91.033,00	108.967,00	54%	300	1.152	788,02	391,65	-	8,0%	4.000,00	20%	Não
SP	Hortolândia	110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	960	668,91	379,52	-	7,1%	4.000,00	17%	Sim
		110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.002	690,23	379,78	-	7,6%	4.000,00	17%	Não
		170.000,00	51.337,33	118.662,67	70%	300	1.146	797,33	451,14	-	7,1%	4.000,00	20%	Sim
		170.000,00	56.216,55	113.783,45	67%	300	1.148	789,97	435,61	-	7,6%	4.000,00	20%	Não
		200.000,00	91.033,00	108.967,00	54%	300	1.152	788,02	391,65	-	8,0%	4.000,00	20%	Sim
		200.000,00	91.033,00	108.967,00	54%	300	1.152	788,02	391,65	-	8,0%	4.000,00	20%	Não
MG	Uberlândia	110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	960	622,20	379,52	-	7,1%	4.000,00	16%	Sim
		110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.002	639,97	379,78	-	7,6%	4.000,00	16%	Não
		130.000,00	13.000,00	117.000,00	90%	300	1.131	720,17	444,47	-	7,1%	4.000,00	18%	Sim
		130.000,00	16.216,55	113.783,45	88%	300	1.148	723,09	435,61	-	7,6%	4.000,00	18%	Não
		150.000,00	40.661,70	109.338,30	73%	300	1.152	719,76	392,19	-	8,0%	4.000,00	18%	Sim
		150.000,00	40.661,70	109.338,30	73%	300	1.152	719,76	392,19	-	8,0%	4.000,00	18%	Não
MG	Uberaba	110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	960	622,20	379,52	-	7,1%	4.000,00	16%	Sim
		110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.002	639,97	379,78	-	7,6%	4.000,00	16%	Não
		130.000,00	13.000,00	117.000,00	90%	300	1.131	720,17	444,47	-	7,1%	4.000,00	18%	Sim
		130.000,00	16.216,55	113.783,45	88%	300	1.148	723,09	435,61	-	7,6%	4.000,00	18%	Não
		150.000,00	40.661,70	109.338,30	73%	300	1.152	719,76	392,19	-	8,0%	4.000,00	18%	Sim
		150.000,00	40.661,70	109.338,30	73%	300	1.152	719,76	392,19	-	8,0%	4.000,00	18%	Não

Renda Familiar de R\$6.000,00

Renda 6.000

Estado	Cidade	Preço Unid.	Entrada	Financiado	LTV	Prazo (m)	1ª Prestação	Prestação média	Ult. Prestação	Subsídio	Taxa + Tr	Renda	DTI	FGTS
SP	Campinas	110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.043	657,83	357,20	-	8,0%	6.000,00	11%	Sim
		110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.043	657,83	357,20	-	8,0%	6.000,00	11%	Não
		170.000,00	17.000,00	153.000,00	90%	300	1.598	969,95	538,40	-	8,0%	6.000,00	16%	Sim
		170.000,00	17.000,00	153.000,00	90%	300	1.598	969,95	538,40	-	8,0%	6.000,00	16%	Não
		200.000,00	34.631,87	165.368,13	83%	300	1.726	1.042,67	579,03	-	8,0%	6.000,00	17%	Sim
		200.000,00	34.631,87	165.368,13	83%	300	1.726	1.042,67	579,03	-	8,0%	6.000,00	17%	Não
SP	Hortolândia	110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.043	657,83	357,20	-	8,0%	6.000,00	11%	Sim
		110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.043	657,83	357,20	-	8,0%	6.000,00	11%	Não
		170.000,00	17.000,00	153.000,00	90%	300	1.598	969,95	538,40	-	8,0%	6.000,00	16%	Sim
		170.000,00	17.000,00	153.000,00	90%	300	1.598	969,95	538,40	-	8,0%	6.000,00	16%	Não
		200.000,00	34.631,87	165.368,13	83%	300	1.726	1.042,67	579,03	-	8,0%	6.000,00	17%	Não
		200.000,00	34.631,87	165.368,13	83%	300	1.726	1.042,67	579,03	-	8,0%	6.000,00	17%	Não
MG	Uberlândia	110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.043	657,83	357,20	-	8,0%	6.000,00	11%	Sim
		110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.043	657,83	357,20	-	8,0%	6.000,00	11%	Não
		130.000,00	13.000,00	117.000,00	90%	300	1.116	739,29	599,52	-	8,0%	6.000,00	12%	Sim
		130.000,00	13.000,00	117.000,00	90%	300	1.228	731,38	417,60	-	8,0%	6.000,00	12%	Não
		150.000,00	15.000,00	135.000,00	90%	300	1.413	820,56	478,00	-	8,0%	6.000,00	14%	Sim
		150.000,00	15.000,00	135.000,00	90%	300	1.413	820,56	478,00	-	8,0%	6.000,00	14%	Não
MG	Uberaba	110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.043	622,72	357,20	-	8,0%	6.000,00	10%	Sim
		110.000,00	11.000,00	99.000,00	90%	300	1.043	622,72	357,20	-	8,0%	6.000,00	10%	Não
		130.000,00	13.000,00	117.000,00	90%	300	1.228	711,89	417,60	-	8,0%	6.000,00	12%	Sim
		130.000,00	13.000,00	117.000,00	90%	300	1.228	711,89	417,60	-	8,0%	6.000,00	12%	Não
		150.000,00	15.000,00	135.000,00	90%	300	1.413	801,07	478,00	-	8,0%	6.000,00	13%	Sim
		150.000,00	15.000,00	135.000,00	90%	300	1.413	801,07	478,00	-	8,0%	6.000,00	13%	Não

ANEXO A - Reportagens

Reportagem do Jornal Gazeta do Povo – 29/04/2012

“Apartamentos da “nova classe média” são entregues com todo tipo de defeito

Finalizados a toque de caixa, imóveis de até R\$ 150 mil muitas vezes não têm nem a documentação necessária para serem habitados.

Paredes tortas, buracos na alvenaria, pintura malfeita, louças fora do padrão, goteiras e infiltrações, portas lascadas e piso desnivelado. Esses são alguns dos problemas que consumidores estão encontrando em seus imóveis recém entregues, principalmente na faixa de até R\$ 150 mil, valor do teto do programa Minha Casa, Minha Vida para Curitiba. Em muitos casos, as construtoras estão entregando os imóveis a toque de caixa, já em atraso, sem a documentação mínima que comprove a habitabilidade – e repassando os problemas de construção para os moradores.

O padrão de baixa qualidade se repete em vários condomínios, todos destinados ao mercado da chamada “nova classe média”, e lançados na onda do crescimento do poder de compra dessa faixa de renda. Os problemas preocupam principalmente porque agora é o momento em que a maioria das novas unidades começa a ser entregue. Em 2011, segundo estimativas da Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário no Paraná (Ademi-PR), foram entregues 2.845 unidades em Curitiba. Neste ano devem ficar prontas outras 7.354 e, em 2013, calcula-se que 10.909 casas e apartamentos serão entregues na cidade.

Há exemplos de problemas por todos os lados. O empresário Gustavo Machado mora de aluguel no Spazio Cosmopolitan, no bairro Portão, em Curitiba, enquanto seu apartamento em outro empreendimento da mesma construtora, o Spazio Compostela, no Hauer, não fica pronto.

Já se passaram seis meses da data de entrega prevista em contrato e a empresa tentou implantar o condomínio, mas os moradores não aceitaram porque a prefeitura ainda não forneceu o Habite-se. Machado conta que apontou mais de cem irregularidades em seu apartamento, durante a vistoria de entrega. Ambos os imóveis custaram cerca de R\$ 100 mil.

Enquanto não consegue se mudar, Machado enfrenta no apartamento alugado parte dos mesmos defeitos apontados na unidade que comprou: “A infiltração derrubou o forro de gesso do banheiro e danificou parte da pintura do quarto. Tem água que escorre por todos os lados. Tenho medo de que o mesmo aconteça no meu imóvel próprio, já que irregularidades como paredes e piso tortos já apareceram lá.”

O analista de suportes João Costa Kieltyka, morador do mesmo empreendimento, diz que a área comum do condomínio é motivo de dor de cabeça: a garagem foi reformada três vezes em um ano, devido a infiltrações, e já foi interditada. “A qualidade do material que usaram nos apartamentos é muito ruim e a empresa não demonstra interesse em resolver. Certa vez um representante da empresa me disse que o apartamento era um ‘quase Cohab’ e que eu não podia esperar acabamento de primeira linha”, relembra.

O mesmo “argumento” foi ouvido pelo jornalista Eduardo Correa. Na primeira reunião do condomínio Vivare, entregue no ano passado, o engenheiro da construtora tentava convencer os moradores a aceitarem o apartamento, apesar dos problemas de pintura e erros estruturais. “Quando um dos vizinhos falou que não ia aceitar, ele disse que o imóvel era de baixo custo, e que as pessoas não podiam reclamar, por causa do preço”, lembra. Na época da compra, há quatro anos, os imóveis, que ficam no bairro Tingui, foram vendidos na faixa dos R\$ 140 mil.

Ministério Público investiga construtoras por irregularidades

O Ministério Público do Paraná (MP-PR), por meio Promotoria de Justiça de Defesa do Consumidor de Curitiba, realiza investigações para apurar irregularidades em imóveis oferecidos na capital, mas diz não poder informar quais são as empresas. Entre elas, há construtoras de todos os portes.

O consumidor que se sentir lesado pode registrar reclamações nos órgãos de defesa do consumidor. O Procon-PR, por exemplo, recebeu 317 queixas no ano passado por causa de vazamentos e entupimentos de encanamentos, além de outros problemas relacionados à qualidade de construção e outros tipos de defeitos. Em 2012 já são 52 reclamações nesses três itens.

Entretanto, quando os danos são coletivos, como os apresentados nesta reportagem, eles podem ser denunciados ao MP-PR. Nesses casos, a lei legitima o MP para atuar

em duas frentes: a do ressarcimento e recuperação dos danos causados ao consumidor e a garantia da sua segurança. Após receber a denúncia, o órgão instaura inquéritos civis para apurar os fatos. Confirmada a denúncia, a instituição procura resolver, preferencialmente, os problemas de forma administrativa, firmando acordos extrajudiciais. Não havendo acordo, o MP-PR ingressa com ações civis públicas na Justiça.

Ajuste de conduta

No fim do ano passado o Ministério Público de São Paulo firmou um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) com o Sindicato da Habitação (Secovi) para definir regras mais claras entre construtora e consumidor. No Paraná, o MP-PR também tem TACs, mas individuais, com cada construtora. “O MP-PR tem TAC firmado com praticamente todas as construtoras que operam em Curitiba, no que diz respeito à oferta publicitária de imóveis”, informa o MP-PR.

Projeto de lei

Inspirado no TAC paulista, o deputado estadual Cesar Silvestri Filho (PPS) propôs um projeto de lei que pretende regulamentar o tempo de atraso na entrega de imóveis comprados na planta em todo o Paraná. Pela proposição, o fornecedor deve encaminhar ao consumidor, a cada seis meses, relatórios sobre o andamento da obra. Outro artigo prevê tolerância máxima de 120 dias para a entrega do imóvel comprado na planta, mas a construtora precisaria informar com clareza os motivos da postergação.

Mediação

Outra opção para ajudar os consumidores é a Câmara de Mediação e Arbitragem do Crea-PR, onde é possível resolver conflitos – na audiência, um mediador pode definir um resultado, que vale como uma sentença. “Falhas construtivas, como infiltrações e rachaduras, por exemplo, têm garantia de cinco anos. Se o consumidor não conseguir resolver a questão junto à construtora, pode buscar a câmara”, afirma Adriana Casagrande, gerente da regional do Crea-PR em Curitiba. Segundo o Crea-PR, a taxa de sucesso nas mediações é de 70%.”

“Minha Casa na Mira

Prefeituras e Ministério Público Federal fecham o cerco a habitações com problemas construtivos do Minha Casa, Minha Vida

Por Juliana Nakamura

Em várias cidades do País, proprietários de imóveis que integram o programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) queixam-se de vícios construtivos e da baixa qualidade das unidades recém-entregues. A Caixa Econômica Federal, gestora do programa, não divulga o número total de falhas registradas, o que dificulta uma análise detalhada do tamanho do problema. Mas o fato é que uma série de prefeituras e o Ministério Público Federal estão fechando o cerco às habitações com problemas construtivos.

Em Feira de Santana (BA), por exemplo, o primeiro conjunto entregue do programa federal para a população com renda de até três salários-mínimos, o residencial Nova Conceição, apresentou problemas de infiltrações apenas seis meses após a entrega do empreendimento. Algo semelhante aconteceu no Condomínio Ouro Verde em Padre Bernardo (GO), a 100 km de Brasília. No empreendimento de quase 500 unidades é difícil encontrar uma casa que não tenha sido entregue com defeitos, como rachaduras e infiltrações.

No interior de São Paulo, vícios de construção em casas do Minha Casa, Minha Vida motivaram a abertura de uma ação civil pública pelo Ministério Público Federal (MPF) contra a construtora Infratec e a Caixa Econômica Federal. O objetivo, segundo o procurador da República Fausto Kozo Matsumoto Kosaka, responsável pelo caso, é conseguir que seja corrigida uma série de falhas detectadas em praticamente todas as 133 casas entregues, bem como nas áreas comuns do condomínio Alto do Bosque, em Rio Claro.

Entre as queixas dos mutuários do condomínio paulista estão paredes e pórticos de entrada tortos, cômodos com medidas inferiores às das plantas apresentadas no

momento da venda, infiltrações em paredes e calhas, pinturas manchadas, pisos e revestimentos trincados e mal-assentados. Em grande parte das casas entregues foram detectados, ainda, interruptores, tomadas e caixas de elétrica desalinhados, lajes com trincas, vazamentos em equipamentos hidráulicos, distorções nos requadros das esquadrias, entre outros.

Diante de tantas ocorrências, algumas prefeituras também decidiram intervir. No município de Andradina, no interior de São Paulo, uma Comissão Especial de Estudos do Programa Minha Casa, Minha Vida foi criada para levar reivindicações à Caixa Econômica Federal relacionadas ao programa. Composta por representantes dos mutuários e por membros da administração municipal, a comissão reivindica a correção de problemas construtivos detectados nas moradias do conjunto habitacional Álvaro Gaspareli, como vazamentos e pisos rachados.

Segundo João Bosco Brito, assessor jurídico da Associação dos Mutuários de São Paulo e Adjacências (AMSPA), esse tipo de problema não é novo. "Construções que logo apresentam vícios e defeitos vêm ocorrendo não só no Minha Casa, Minha Vida, mas também em planos anteriores, tanto oficiais como privados", diz ele.

Penalidades

As punições e penalidades às construtoras que entregam imóveis de baixa qualidade no âmbito do Minha Casa:

- Pode ser inserida no cadastro de empresas vetadas para a prestação de serviços pela Caixa e por outros contratantes públicos

- É obrigada a reparar os problemas detectados

- É obrigada a restituir os proprietários de gastos

realizados para o reparo dos problemas. No caso de atraso

na entrega da obra, a construtora é obrigada a restituir gastos que o proprietário do imóvel teve durante o período de atraso com o pagamento de aluguel, por exemplo

- Está sujeita a ter que indenizar o proprietário por danos morais

- Pode ser alvo de processos por parte dos proprietários dos imóveis e das prefeituras contratantes

- Tem sua imagem desgastada perante a opinião pública. Em época de grande atividade das redes sociais, isso pode significar perda de credibilidade e de clientes em potencial

- Pode ter os repasses financeiros bloqueados pela Caixa e a obra pode ser paralisada caso sejam detectados problemas durante a construção.



Como evitar?

Descaso? Imperícia técnica? Falta de controles internos ou de fiscalização? Não há motivo único para a ocorrência desses passivos técnicos. Mas uma causa bastante apontada pelas construtoras é a restrição orçamentária do programa. No segmento de habitação de interesse social, um dos desafios é trabalhar com limitações de custos rígidas. No caso do MCMV, o preço máximo de venda, estabelecido pelo governo, faz com que as construtoras tenham pouca margem de erro em seus orçamentos, obrigando-as a aperfeiçoar seus sistemas de gestão e controle. Quando isso não ocorre, a alternativa encontrada por algumas empresas para compensar suas perdas é utilizar materiais mais baratos, em uma tentativa de diminuir custos e salvar sua margem de lucro. Um diretor técnico de construtora que pediu anonimato diz que é inviável

construir habitações de qualidade, em conformidade com as normas técnicas e especificações da Caixa, pelo valor previsto no programa.

Já o advogado João Bosco Brito, da AMSPA, tem opinião diferente. "Não acreditamos que o motivo para tantas falhas construtivas tenha a ver com o valor repassado pelo Governo Federal. Afinal, esses mesmos problemas de materiais de má qualidade, de utilização de mão de obra barata e atraso na entrega dos imóveis acontecem nos projetos privados em obras do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), onde o comprador paga um preço muito alto", afirma.

Na avaliação do gestor-executivo de assistência técnica da MRV, Flávio Vidal, a especificação de materiais de baixo desempenho nem é o maior problema. Para ele, muito mais crítica é a desqualificação da mão de obra e a falta de know-how de algumas empresas. Isso porque os vícios construtivos estariam mais comumente associados a falhas de processo e de controle de qualidade do que relacionados à qualidade do material propriamente dito. Esse é o caso de patologias como o destacamento de revestimento cerâmico, normalmente causado por técnica de execução indevida. O mesmo ocorre com infiltrações, provocadas por serviços de impermeabilização mal realizados.

"Construir para o Minha Casa, Minha Vida não é tarefa simples, tanto que muitas empresas que entraram nesse nicho estão revendo suas estratégias", reforça Vidal. Ele conta que, diante das oportunidades que o mercado oferecia (e ainda oferece), muitas empresas decidiram entrar nesse segmento sem expertise para isso, sem treinar suas equipes, sem padronização de serviço, sem controle de qualidade, sem equipes competentes para a elaboração de projetos e para a realização de compras. "Tudo isso pode ter resultado em patologias sérias", acredita Vidal, lembrando que a construção de habitações de padrão econômico não pode prescindir do atendimento às normas técnicas e a requisitos de programas de qualidade, muito menos de controles rigorosos sobre os serviços executados.

Quando falhas de construção são detectadas, à assistência técnica cabe procurar identificar as causas do problema e repassar essa informação para a equipe de produção. Isso porque muitas vezes a falha construtiva pode ser um prenúncio da necessidade de alteração no projeto, no processo construtivo etc.

O cuidado se justifica não unicamente pelo respeito ao cliente, mas também porque problemas pós-obra comprometem financeiramente as empresas. "Falhas construtivas têm impacto na imagem e no bolso das construtoras", diz Flávio Vidal. Isso se torna ainda mais sério porque nos dias atuais o cliente tem grande poder em suas mãos, não apenas por conta do avanço das leis e do Código de Defesa do Consumidor, mas também pela democratização das informações proporcionada pela internet e pelas mídias sociais.

Além disso, reparar erros depois da unidade entregue costuma sair muito mais caro do que construir certo. É o caso de problemas com umidade (principalmente ligadas à deficiência de impermeabilização), trincas e fissuras provocadas por juntas de dilatação mal projetadas e executadas e de deslocamentos de fachadas. "Às vezes é preferível ter um gasto um pouco maior para construir com qualidade e não ter retrabalhos no futuro. Sabemos, por exemplo, que a ocorrência de vazamentos é um problema crítico nas habitações, logo, não é prudente adquirir produtos de baixa qualidade para atendimento dessas funções. É melhor economizar de outra forma", finaliza Vidal.

Principais falhas construtivas

Conheça as falhas mais comuns em habitações econômicas

- Descolamento de revestimentos em paredes, forros e pisos
- Deterioração precoce de revestimentos - desagregação de reboco das paredes e lajes, deterioração de pintura em função do uso de material de acabamento de qualidade inferior ou aplicado com técnica indevida
- Infiltrações e vazamentos
- Fissuras e rachaduras em paredes e pisos
- Empenamento e mau funcionamento de esquadrias
- Má colocação de telhas e má-execução da estrutura dos telhados
- Acabamentos indevidos de pisos e paredes - Caimentos de água para o lado contrário do ralo, paredes tortas ou fora de esquadro
- Área menor que a prometida ou exigida legalmente
- Escadas e portas corta-fogo mal projetadas ou de péssimo desempenho
- Falhas no cobrimento de eletrodutos
- Subdimensionamento ou má-execução de juntas de dilatação

Falta fiscalização?

De acordo com o procurador da República Fausto Kozo Matsumoto Kosaka, não somente as construtoras, mas também a Caixa Econômica Federal tem responsabilidade na ocorrência de falhas construtivas nas casas do Minha Casa, Minha Vida. "Por ser a gestora do programa, a Caixa deve fiscalizar o andamento da obra não apenas do ponto de vista quantitativo, para efeito de liberação dos recursos, mas também do ponto de vista qualitativo. Isso significa que ela precisa checar se a obra atende ao memorial descritivo e ao padrão de qualidade exigido", afirma Kosaka.

José Carlos Medaglia Filho, superintendente nacional da Caixa, diz que o acompanhamento dos empreendimentos é realizado pelas unidades regionais do banco e "todos os problemas percebidos durante a execução são tratados e solucionados imediatamente, sob pena de suspensão das liberações financeiras aos construtores". Segundo ele, a Caixa também monitora as ocorrências pós-entrega.

"Mas, pelo menos no caso de Rio Claro, houve falta de controle por parte da Caixa. Afinal, muitos desses problemas já haviam sido detectados durante a construção. A própria Caixa identificou inadequações e mesmo assim autorizou o repasse de verbas para a construtora", afirma Kosaka. Ele conta, ainda, que no caso do condomínio Alto do Bosque, a construtora recebeu a maior parte dos repasses financeiros, apesar dos problemas de qualidade. "Com isso, perdemos o mecanismo por meio do qual poderíamos obrigar a construtora a reparar voluntariamente os problemas que foram verificados durante a obra", lamenta o procurador."