

Economia

MERCADO IMOBILIÁRIO

Novo empréstimo para evitar devoluções

KADIDJA FERNANDES - 03/05/2016

Proposta das empresas é realizar financiamento bancário já na hora que cliente decide comprar o imóvel e não mais na entrega das chaves

Heloiza Camargo

O aumento no número de distratos, jargão do setor imobiliário para o cancelamento da compra de imóveis antes mesmo de o empreendimento ser entregue, tem feito com que um novo modelo de crédito seja a aposta do setor.

Trata-se de uma modalidade pouco tradicional, em que o financiamento bancário acontece já na hora em que o cliente decide comprar o imóvel – e não mais quando ele pega as chaves. A proposta tem apoio do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal.

De acordo com o vice-presidente executivo de negócios de varejo do Banco do Brasil, Raul Moreira, o banco tem interesse estratégico nesse modelo, independentemente do cenário para as construtoras.

Hoje, 44,9% dos contratos feitos com recursos da poupança são financiados na planta pelo BB. “Em 2015 era metade disso”, disse o diretor de crédito imobiliário do banco, Hamilton Rodrigues da Silva.

Na Caixa Econômica Federal, o financiamento durante a fase da obra representou 60% dos empréstimos a imóveis novos feitos com recursos da poupança no ano passado, o que correspondeu a cerca de R\$ 12,9 bilhões. No âmbito do Minha Casa Minha Vida, praticamente 100% do que o banco financia é via repasse antecipado.

Para o presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado (Sinduscon), Paulo Baraona, o modelo proposto deixa a compra de um imóvel mais segura, tanto para clientes quanto para incorporadoras, que terão garantias



PAULO BARAONA: modelo proposto deixa a compra do imóvel mais segura

mais sólidas. “Além disso, neste momento de crise, precisamos de flexibilização da economia para incentivar todos os setores. É importante abrir o leque de possibilidades de financiamento”, disse.

O presidente do Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais no Estado (Inocoop-ES), Aristóteles Passos Neto, segue a mesma linha de raciocínio. Ele afirmou que esta nova forma de crédito vem sendo debatida pelo setor há um tempo. “Acreditamos

que é uma forma saudável de estabelecer a relação entre clientes, empresas e agentes financeiros. Isso gera estabilidade no mercado”, completou.

Segundo o economista Celso Bissoli, se os bancos oferecerem taxa de juros menores do que as praticadas pelas construtoras, isso é vantajoso para os clientes. “E a tendência é que isso aconteça, porque os bancos têm mais tradição e competência para lidar com crédito e financiamento”.

para o banco e este repassa o valor integral no início das obras à construtora

Benefícios para os clientes

- > OS BANCOS ofereceriam taxas de juros melhores para o financiamento, uma vez que são tradicionalmente instituições de crédito.
- > ALÉM DISSO, evitaria situações em que o financiamento é negado no momento em que o cliente pega as chaves porque ele não atende mais aos critérios do banco. Isso deixaria de acontecer com o crédito antecipado.

Fonte: Especialistas consultados.

ENTENDA

Crédito antecipado direto para comprador

Como é hoje

> USUALMENTE, o banco só financia o cliente final a partir da entrega das chaves. Até este momento, o banco oferece o crédito apenas à construtora, que repassa o valor ao comprador. Por isso, quando o cliente desiste da compra antes de o imóvel ser entregue (distrato), o ônus fica somente para as incorporadoras, e não com as instituições financeiras.

Como ficaria com o novo modelo

> AS INSTITUIÇÕES financeiras passariam a financiar efetivamente o comprador. O cliente paga parcelado



TRABALHO na construção civil



MARCELA KAWAUTI diz que a retomada, de fato, só vai ocorrer em 2017

“Vendas no comércio devem melhorar”

O cenário de retomada de investimentos, abertura de postos de trabalho e melhora significativa da economia, tão desejado pelos brasileiros, só deve acontecer em 2017. Mas as vendas no comércio devem aumentar já a partir do próximo mês.

Essa é a expectativa da economista do SPC Brasil, Marcela Kawauti, que pondera que as vendas no comércio vão aumentar em relação aos últimos meses, mas ainda não vão ser suficientes para equilibrar o cenário, como aconteceu nos anos anteriores.

“Esse ano é um ano de transição. Em 2017, a retomada vai acontecer, de fato. Para 2016, vemos que a velocidade de piora está menor e, no varejo, isso é percebido pelo aumento, aos poucos, das vendas”, disse.

Segundo Marcela, resultados mais expressivos de consumo e emprego são mais lentos e só acontecem depois de uma reação do empresariado.

“Primeiro, o lojista tem de se sentir mais confiante, para voltar a investir e abrir vagas de trabalho. Empregados, os consumidores voltam a comprar. Uma coisa ajuda a outra”, afirmou.

Mas esse aumento nas vendas,

já a partir de setembro, vai partir de um novo perfil de consumo.

“O cenário de crise alterou o comportamento do consumidor brasileiro. Ele teve de se adaptar e agora o lojista que quiser vender vai ter de se adaptar também. Com orçamento mais apertado, as famílias vão substituir produtos premium, por exemplo, por versões mais baratas”, disse.

O panorama da economia brasileira em 2016 e como o novo perfil do consumidor pode impactar as vendas será tema da palestra que Marcela realiza hoje, durante o 2º Seminário de Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil): Superação para Vencer, que acontece até amanhã, em Vitória.

O evento vai reunir membros de movimentos lojistas do Espírito Santo e do Rio de Janeiro, que vão discutir estratégias de como deixar para trás as dificuldades e se inserir na retomada econômica.

Marcela tem uma dica: “Os empresários precisam profissionalizar a gestão. Percebemos que a maioria conhece a atividade-fim, mas não conhece a atividade-meio, não sabem, por exemplo, como pagar o fornecedor, como conhecer o cliente”.

SAIBA MAIS

Confiança do empresariado

Ano de transição

> A ECONOMISTA Marcela Kawauti, que faz palestra hoje em Vitória, disse que 2016 é um ano de transição para a retomada significativa da economia, que vai acontecer somente em 2017.

> PORÉM, já em setembro será possível ver um aumento nas vendas, na comparação com os últimos meses.

> O CONSUMIDOR retoma a confiança e volta a consumir, puxado pela retomada da confiança do empresariado.

Mudança de comportamento

> POR CAUSA DA CRISE, o consumidor brasileiro mudou seu comportamento de consumo e está buscando preços mais baratos.

> OS LOJISTAS têm de mudar, também, os produtos e serviços ofere-

cidos para garantir as vendas.

Seminário

> O SEMINÁRIO “Superação para Vencer” acontece hoje e amanhã, em Vitória, somente para convidados integrantes do setor.

Fonte: Marcela Kawauti.

FORTES 30 ANOS

SOLUÇÕES CONSTRUTIVAS DIFERENCIADAS.

30 FORTES