

# CONSTRUÇÃO & NEGÓCIOS

EDITORIAL  
MAGAZINE  
ANO 1 - R\$ 22,00

## **COBERTURAS RECICLADAS** | Pág. 38

Empresas fabricam telhas a partir de materiais como papel, papelão, jornal, caixinhas de leite e tubos de pasta de dente.

## **ELEVADORES SOBEM** | Pág. 12

Alavancado pelo *boom* imobiliário, setor fechou 2007 com 9,5 mil unidades produzidas e faturamento total de R\$ 2 bilhões.

## **ALUGUEL DE EQUIPAMENTOS** | Pág. 08

Itens como guias, betoneiras e elevadores estão entre os mais procurados pelas construtoras; o mercado já registra reajustes de até 20% nos preços.

## **UMA NOVA LUZ** | Pág. 26

Revitalização do bairro da Luz, em São Paulo, compreende uma área de 269,3 mil m<sup>2</sup>; 23 grandes empresas já manifestaram interesse em se estabelecer no local.

11

Foto: Ponte de Millau, na França.

## **AEROPORTOS BRASILEIROS** | Pág. 20

Como consequência do chamado "apagão aéreo", União e Infraero destinam R\$ 6 bilhões para serem investidos, até 2010, em reformas e obras de ampliação e modernização em 20 aeroportos e quatro terminais de carga.



Foto: divulgação

# Lições do *subprime*

**“Por conta da diferença de origem do capital, o risco de escassez de recursos para alimentar a cadeia econômica brasileira é baixo”.**

O ano de 2007 foi antagônico. O mercado imobiliário dos Estados Unidos sofreu a crise do crédito *subprime*. Já no Brasil, nunca se faturou tanto com imóveis. A dúvida é como manter o crescimento local sem que estoure uma crise como a norte-americana. A resposta vem da comparação entre os dois países.

A crise do *subprime* decorre da abundante oferta de crédito imobiliário – com taxas de juros generosas e prazos dilatados – do pouco rigor na concessão de crédito imobiliário, do apetite de retorno de investidores institucionais pelos recebíveis imobiliários decorrentes do financiamento e seus derivados, da imprecisão dos *ratings* por conta da diluição de recebíveis *subprime* por subseqüentes securitizações e da supervalorização dos preços dos imóveis, que hoje têm o preço reduzido ao patamar correto, fazendo com que as dívidas contraídas pelos mutuários sejam maiores que o valor atual das residências.

Este ciclo econômico funcionou bem até que a inadimplência freou a entrada de recursos disponíveis para financiamento, que eram fornecidos por investidores institucionais e bancos de investimento. Com isso, as financeiras não puderam ofertar novos financiamentos e refinanciamentos, gerando mais inadimplência e prejuízo.

Vejamos o Brasil. Quais dos sintomas acima estão presentes em nosso mercado? Alta oferta de crédito, menor rigor na análise de crédito dos mutuários, prazos de pagamento dilatados que chegam a 30 anos, taxas de juros em queda fazendo as prestações caberem no bolso do mutuário e valorização dos imóveis, principalmente em cidades como São Paulo, onde os preços de lançamentos residenciais já superam R\$ 3.000,00 por m<sup>2</sup>.

Diante de tantas semelhanças, qual a diferença? Principalmente, a origem dos recursos para o financiamento imobiliário: o mercado norte-americano é alimentado por capital de bancos de investimento, cujo principal objetivo é buscar a melhor aplicação para seus clientes, não havendo qualquer restrição para destinação mínima de fundos para financiamento imobiliário. Já no Brasil, os bancos são obrigados a destinar 65% dos recursos aplicados em caderneta de poupança em financiamentos imobiliários pelo SFH; e há, também, o financiamento com recursos do FGTS, sendo ainda incipiente o financiamento privado em grande escala por meio de securitização de recebíveis imobiliários e sua negociação secundária.

Por conta dessa diferença de origem do capital, o risco de escassez de recursos para alimentar a cadeia econômica no Brasil é baixo. Porém, deve-se ficar atento para o eventual aumento de inadimplência, que pode causar o aumento dos juros para cobrir as perdas, o que pode gerar redução do interesse de novos mutuários em contratar financiamentos por julgar que não terão condições de quitá-los. Isso desaqueceria o mercado e culminaria em uma crise como a do crédito *subprime*, inclusive afetando as ações de empresas imobiliárias na Bolsa de Valores.

Ainda há espaço para crescer, pois operações de financiamento imobiliário não chegam a 5% do PIB do Brasil, enquanto outros países atingem 15%, como no Chile e México. Mas todo cuidado é pouco. Trata-se de uma cadeia que pode ser interrompida pela quebra de qualquer de seus elos. Por isso, é importante a intervenção estatal para bem regular o setor e evitar desequilíbrios, seja vedando a concessão de crédito para pessoas que não terão condições de quitar, seja pela falta de recursos para empréstimos, que pode fulminar o futuro promissor do mercado imobiliário brasileiro. **CSN**

## PERFIL

\* Advogado especialista em direito imobiliário do escritório Barbosa, Mussnich & Aragão, formado pela PUC-SP e pós-graduando em administração de empresas pela FGV/SP.