

DEMANDA POR RECURSOS PARA FINANCIAR A COMERCIALIZAÇÃO DO PRODUTO HABITACIONAL NA CIDADE DE SÃO PAULO

Profa. Dra. Eliane Monetti

Departamento de Engenharia de Construção Civil - Escola Politécnica da USP
Av. Prof. Almeida Prado, travessa 2, n.83 – 05508-900 – Cidade Universitária – São Paulo – SP – Brasil
email: emonetti@pcc.usp.br

RESUMO

O mercado habitacional ainda experimenta expressiva falta de recursos financeiros, capaz de permitir aos compradores o pagamento do preço em prazo alongados. Resultado de políticas habitacionais equivocadas, da redução de disponibilidade nas contas usualmente empregadas para financiar o produto habitacional e da ausência de mecanismos alternativos de *funding* para esse fim, ainda se observa um cenário distorcido, onde empreendedores vêm assumindo a função de custear esse público, com vistas a preservar seu *share* de mercado, ainda que com o ônus de limitar sua capacidade produtiva, já que tal atitude demanda longos prazos para recomposição de sua capacidade de investimento.

Dentre as regiões metropolitanas, a de São Paulo é, indubitavelmente, aquela que demanda maior volume de recursos para financiar a habitação para seus compradores finais, seja pela dimensão populacional, seja pela alta expressão do aluguel no orçamento das famílias.

Este trabalho tem por objetivo reconhecer a dimensão dessa necessidade, partindo da realidade habitacional da região, da capacidade de pagamento do público e dos mecanismos que podem ser colocados à disposição.

1. CARACTERIZAÇÃO DO PROBLEMA

Vários são os estudos que procuram equacionar a demanda por recursos financeiros para custear o produto habitacional.

Considerado o expressivo déficit habitacional¹ que se observa no país, é freqüente a divulgação de novas pesquisas, cujos resultados tem por objetivo subsidiar o estabelecimento de políticas nacionais para minimização do problema, sobretudo no que tange às populações mais carentes, onde é necessária a intervenção do Estado para permitir o acesso à moradia desse público.

Não obstante a inegável necessidade de atendimento ao setor da sociedade que demanda por moradias com condições mínimas de habitabilidade, sobretudo relacionadas a investimentos em infraestrutura urbana, os demais

¹ Apesar do termo “déficit habitacional” referir-se à necessidade de produção de novas moradias para atender, inclusive, ausência de condições de habitabilidade nas existentes, sua consideração como indicador é válida para o entendimento pretendido.

setores também se ressentem de maior disponibilidade de linhas de crédito de longo prazo, em padrões compatíveis com sua capacidade de pagamento.

Não há como se medir essa demanda, exclusivamente, do ponto de vista da necessidade de novas habitações ou melhorias nas existentes, prática presente ao se avaliar o segmento das famílias com rendimentos médios mensais de até 5 SM. Este primeiro segmento enquadra-se no que [VASCONCELOS e CÂNDIDO JUNIOR, 1997] caracterizaram como *clientes da sociedade*, para os quais há que se promover a produção ou adequação de moradias valendo-se, necessariamente, de ações subsidiadas pelo Estado.

Já os *clientes bancários* são reconhecidos como aqueles que tem capacidade de pagamento dos créditos associados à aquisição do produto habitacional.

Segundo [GONÇALVES, 1997], a situação para os *clientes bancários* é menos desfavorável, no que se refere à disponibilidade de habitação, embora ainda distante dos padrões desejáveis. Ocorre, nesse caso, situações muito próximas do equilíbrio (1 domicílio/família), porém, se comparadas aos indicadores, por exemplo, encontrados na Argentina em 1993, a relação era de 1,12 domicílios/família; nos Estados Unidos o índice atingia 1,42 já em 1990, demonstrando a freqüência de ocorrência de um segundo imóvel, seja para atender condições de trabalho, seja para as de lazer.

A fixação de um indicador para o número de domicílios/família também não conduziria a um resultado satisfatório, pois estaria admitindo um intervalo de tempo para que tal necessidade fosse atingida, não obrigatoriamente vinculando à forma e intensidade com que vem ocorrendo a migração das famílias para o imóvel próprio.

No caso da Região Metropolitana de São Paulo, seus domicílios vem sendo ocupados conforme indicado no QUADRO 1.

QUADRO 1 – Número e Condição de ocupação de domicílios.
Região Metropolitana de São Paulo.

Condição de ocupação dos domicílios	Recebimento Médio Mensal Domiciliar (em SM)			
	5 - 10	10 - 20	20 - 30	>30
Próprios	58,3%	67,3%	71,0%	79,4%
. pagos	51,1%	54,6%	54,9%	63,2%
. em aquisição	7,2%	12,7%	16,1%	16,2%
Alugados	28,3%	24,4%	20,1%	15,0%
Cedidos e outros	11,8%	8,0%	9,0%	4,3%
Domicílios (mil unidades)	1.092	1.113	409	636

Fonte: IBGE – POF-96 – Pesquisa de Orçamentos Familiares, 1996.

Sendo um bem de alto valor intrínseco, o período de acumulação de ativos até o alcance de um volume capaz de fazer frente ao preço praticado para o imóvel pretendido é extenso, e vai sendo produzido pela derivação de parte do orçamento da família candidata ao bem.

Este longo período que separa o anseio da moradia própria até o alcance da efetiva capacidade de pagamento para aquisição sugere a necessidade da existência de mecanismos de crédito capazes de antecipar o acesso ao bem, com a poupança futura comprometida com os respectivos pagamentos pela concessão do crédito e, quase sempre, fortalecida pela incorporação dos itens orçamentários destinados a pagamentos até então destinados ao aluguel.

Este fato cria um vínculo inequívoco entre a renda das famílias e a dimensão do preço que se capacitam a pagar, podendo variar conforme o período no qual aceitam derivar parte de sua renda para o pagamento do imóvel.

Há que se notar, no entanto, que, tratando-se de prazos longos e representação expressiva no orçamento, a capacidade de dilatação na dimensão dos pagamento é bastante restrita.

A aparente demanda do número de famílias que seriam candidatas à aquisição da casa própria (essencialmente aquelas ainda não detentoras de imóvel próprio), na Região Metropolitana de São Paulo, oferece referências acerca da dimensão desse mercado, embora, apesar das raízes culturais que pressionam para a aquisição da casa própria, outros fatores serão avaliados no momento da aquisição e serão analisados a seguir.

[1] CAPACIDADE FINANCEIRA – Sem dúvida, a capacidade de pagar o preço é o fator mais relevante, pois tem caráter impeditivo para o acesso à habitação. A migração para um imóvel mais adequado à capacidade disponível é limitada, pois, usualmente, a aquisição já ocorre em ambiente de confronto com o atendimento aos anseios e necessidades da família, como destacado em [ROCHA LIMA, 1993].

QUADRO 2 – Contribuição possível do orçamento para aquisição da casa própria. Região Metropolitana de São Paulo.

Item do orçamento	Recebimento Médio Mensal Familiar (em SM)				
	<i>faixa média</i>	5 - 10	10 - 20	20 - 30	>30
		7,5	15,0	25,0	40,0
Aumento do ativo		10,69%	13,90%	20,30%	23,87%
Aluguel		9,35%	7,67%	4,94%	3,37%
Total		20,04%	21,57%	25,24%	27,24%

Fonte: IBGE – POF-96 – Pesquisa de Orçamentos Familiares, 1996.

Do ponto de vista dos produtores, sua contribuição vem ocorrendo de forma paulatina, na medida em que vão se capacitando a repassar aos preços os ganhos de produtividade alcançados no processo de produção, somente possível quando não consumidos pelo contínuo crescimento que se observa no valor da terra urbana.

Utilizando os indicadores das frações dos orçamentos das famílias residentes na região metropolitana de São Paulo presentes no QUADRO 2, é possível estimar que a aquisição de imóveis compatíveis com as diferentes faixas resultariam em prazos superiores a 15 anos apenas para acumulação de poupança até alcance do preço global, concomitantes com o pagamento dos aluguéis. A utilização de linhas de financiamento permitiria reduzir o período de acesso à moradia própria, pois as famílias poderiam utilizar as frações até então destinadas aos aluguéis para pagamento aos créditos concedidos para completar o valor do imóvel. Apesar do prazo global de pagamento ficar alongado, com as famílias vinculadas por mais tempo ao compromisso com a aquisição, a migração para o imóvel próprio se dá em menos tempo, podendo liberar parte da capacidade de poupança para ativos alternativos.

Há que se lembrar que movimentações macroeconômicas poderão descolar a evolução dos salários, que regem a renda familiar, da evolução dos saldos da dívida, conforme seja a formatação do instrumento de crédito.

[2] QUALIDADE/QUANTIDADE DA OFERTA – Conforme já destacado no item anterior, a conscientização da incapacidade de pagar pelo imóvel que se enquadre aos anseios da família, não resulta na migração imediata para um imóvel de menor valor, pois demandará que ajustes ocorram relativamente às expectativas, por exemplo, de ascensão social que, dentre outros fatores subjetivos igualmente presentes, concorrem com o desejo de segurança de morar em imóvel próprio.

Os anseios das famílias são traduzidos por um elenco de atributos, ponderados conforme suas necessidades, que envolvem aspectos como localização, dimensão, serviços e outros que, inclusive, variam conforme seja o estágio em que a família se candidata ao bem.

Evidente que, à medida que o mercado se aquece, maiores opções por desenhos de empreendimentos se colocam em oferta, aumentando a probabilidade de enquadramento das necessidades familiares. Na contrapartida, o aquecimento do mercado tende a promover elevação nos preços, agindo no sentido inverso.

Há que se lembrar que imóvel é um bem que demanda alta comparação entre as ofertas disponíveis que, quando limitadas, podem conduzir a um adiamento na decisão de compra.

[3] PADRÕES DE LOCAÇÃO – O padrão dos aluguéis pode exercer grande influência relativamente à decisão de aquisição da casa própria.

Esse mercado, que já experimentou intensos desajustes, notadamente pelo excesso de regulamentação no setor, vem se equilibrando nos vetores de oferta e demanda.

Quando os padrões de locação caem, não só desestimulam a aquisição da casa própria pelas famílias, como também pelos investidores, apesar destes últimos não representarem parcela significativa nas vendas.

[4] APLICAÇÕES ALTERNATIVAS – A economia brasileira já experimentou momentos onde a manutenção da poupança em ativos financeiros exercia atração tal, que os mecanismos de produção foram preteridos, o mesmo ocorrendo com a opção de aquisição de bens imóveis. A situação se intensifica se demandar uso de recursos financiados que, sob tal conjuntura, onerariam, em excesso, a dívida contraída.

Pelos fatores descritos, não seria realista estimar a demanda de recursos baseada, exclusivamente, na dimensão do mercado não detentor de domicílio próprio. Até porque, seria necessário admitir a ocorrência de uma expansão intensa e abrupta da demanda, que não se viabilizaria nem mesmo sob cenário de pleno aquecimento da economia. Não só essa hipótese conduziria a um amplo desajuste na capacidade do público em pagar o preço, então elevado pela pressão da demanda, como não seria viável ao setor produtor atender à necessidade de oferta de novas unidades.

A orientação, obrigatoriamente, deve reconhecer o comportamento histórico do setor que, mediante ajustes para as novas condições de cenário que se vislumbram, permita traçar projeções para a demanda de recursos financeiros para atender à aquisição da casa própria, reconhecidas as limitações de capacidade financeira associada a cada faixa de renda.

2. O COMPORTAMENTO HISTÓRICO NA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO

São diversas as fontes que podem ser utilizadas associadas ao comportamento histórico do mercado habitacional da Região Metropolitana de São Paulo. Diferentes órgãos (sindicatos, associações, empresas especializadas e outros) publicam, periodicamente, informações acerca da evolução desse mercado, cada qual orientada por bases de dados próprias e construindo indicadores destinados a diferentes usos.

Alguns aspectos orientaram a escolha da base de dados, tendo em vista o fim proposto nesse estudo. O primeiro deles foi relativo à amplitude da amostra, havendo a necessidade de abranger a região metropolitana em sua totalidade. O segundo fator está associado à possibilidade de se reconhecer a dinâmica com que as famílias vão migrando de outras condições de ocupação para a casa própria.

Da análise das informações existentes, as fornecidas pelo IBGE, essencialmente aquelas presentes nas Pesquisas de Orçamentos Familiares – POF são capazes de atender satisfatoriamente à necessidade, apesar de serem levantadas em períodos não contínuos, podendo-se usar outras bases para complementaridade da análise.

As pesquisas POF publicadas referem-se aos períodos de 1987 e 1996 que, apesar de não refletirem o comportamento ano a ano, de outro lado, permitem reconhecer a movimentação média do mercado nesse ciclo relacionada à migração em direção à aquisição da casa própria, já absorvendo distúrbios localizados no período, conforme apresentado no QUADRO 3.

Grosso modo, pode-se dizer que as famílias se capacitaram para aquisição da casa própria no período 87-96, na medida que cresceu a fração de domicílios próprios relativamente ao período anterior. O crescimento mais expressivo ocorreu nas famílias de rendas mais altas, enquanto naquelas com rendas entre 20 e 30 SM observa-se um crescimento menos acentuado, tendo sido gerado, essencialmente, por novas aquisições no período.

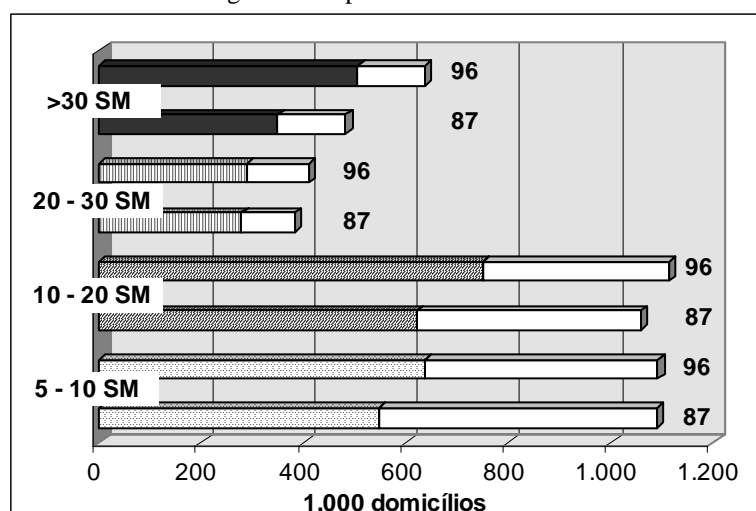
Observando o GRÁFICO 1, que ilustra o crescimento no número de domicílios próprios e do total de domicílios, há que se notar que para as classes de renda entre 5 e 10 SM, cresceu o acesso à casa própria, apesar do baixo crescimento no número de domicílios no período. Para as faixas de renda entre 10 e 20 SM e de mais de 30 SM, o crescimento se deu de forma expressiva, tanto no número global de domicílios, quanto no de domicílios próprios. Já de forma bastante modesta é a evolução que se observa para as faixas entre 20 e 30 SM onde, contrariamente ao que se poderia imaginar, apresentam expressão menos significativa se comparada à classe de renda imediatamente superior.

QUADRO 3 – Comparação entre a condição de domicílios em 1987 e 1996.
Região Metropolitana de São Paulo.

Condição de ocupação dos domicílios	Recebimento Médio Mensal Domiciliar (em SM)							
	5 - 10		10 - 20		20 - 30		>30	
	POF-87	POF-96	POF-87	POF-96	POF-87	POF-96	POF-87	POF-96
Próprios (unidades)	548.430	637.189	621.890	749.483	279.971	290.568	350.375	505.663
2,1%	<i>t.m.a.</i>	1,7%	<i>t.m.a.</i>	2,1%	<i>t.m.a.</i>	0,4%	<i>t.m.a.</i>	4,2%
. pagos (unidades)	514.271	558.273	478.072	607.908	224.827	224.817	267.492	402.676
2,1%	<i>t.m.a.</i>	0,9%	<i>t.m.a.</i>	2,7%	<i>t.m.a.</i>	0,0%	<i>t.m.a.</i>	4,6%
81,6%	93,8%	87,6%	76,9%	81,1%	80,3%	77,4%	76,3%	79,6%
. em aquisição(un.)	34.159	78.916	143.818	141.575	55.144	65.751	82.883	102.987
3,5%	<i>t.m.a.</i>	9,8%	<i>t.m.a.</i>	-0,2%	<i>t.m.a.</i>	2,0%	<i>t.m.a.</i>	2,4%
18,4%	6,2%	12,4%	23,1%	18,9%	19,7%	22,6%	23,7%	20,4%
Novos financiamentos		44.757		0		10.607		20.104
23,1%		56,7%		0,0%		16,1%		19,5%
Total de domicílios (em mil unidades)	1.089,8	1.092,3	1.057,8	1.113,7	383,7	409,4	482,7	636,8

Fonte: IBGE – POF-87 e 96 – Pesquisa de Orçamentos Familiares, 1987 e 1996.

GRÁFICO 1 – Domicílios próprios x Total de domicílios (1986-1997).
Região Metropolitana de São Paulo.



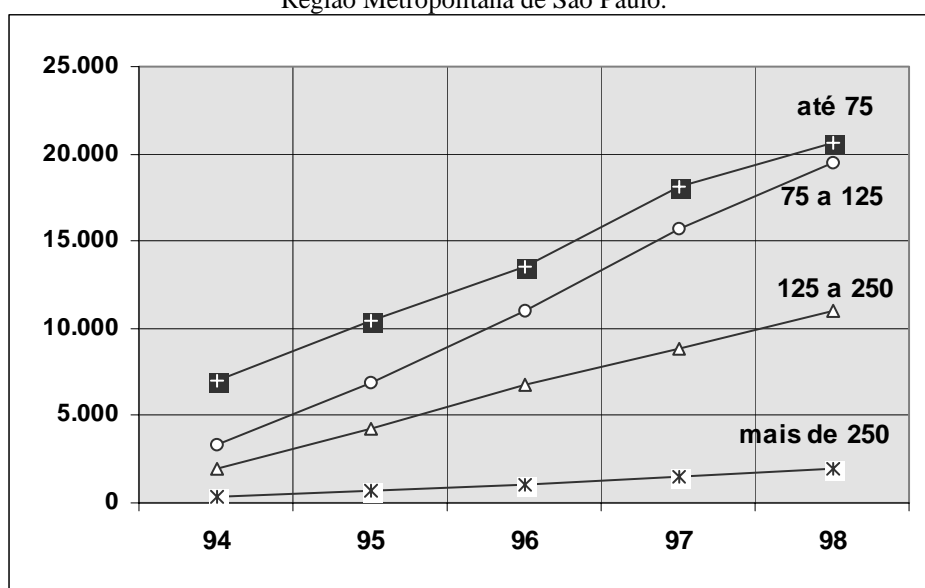
Fonte: IBGE – POF-87 e 96 – Pesquisa de Orçamentos Familiares, 1987 e 1996.

O número de domicílios próprios, conforme o IBGE, aponta para uma taxa geométrica média de crescimento no período 87-96 de 2,1% ao ano, tendo como extremo superior o crescimento para aquisição de imóveis pelas classes mais altas (4,2% ao ano), 0,4% ao ano para a faixa de 20 a 30 SM de rendimento médio mensal, 2,1% para as faixas de 10 a 20 SM e 1,7% para as faixas entre 5 e 10 SM.

As informações SECOVI-SP, indicadas no GRÁFICO 2, tomadas com o exclusivo objetivo de se verificar o comportamento no período 94-98, demonstram a tendência de baixo crescimento para os imóveis de maior valor, com o mercado mais aquecido para os imóveis médios, indicando tendência de compensação no comportamento observado nas pesquisas de orçamento familiar.

Tendo em vista a indisponibilidade de fontes alternativas capazes de refletir o comportamento com maior acuidade, a verificação acima já confere um determinado grau de conforto ao se arbitrar a taxa média de crescimento do segmento detentor de imóvel próprio observado no período 87-96, como representativo para projeções médias para o setor.

GRÁFICO 2 – Unidades novas comercializadas no período 94 – 98, por valores dos imóveis (em 1.000R\$).
Região Metropolitana de São Paulo.



Fonte: SECOVI-SP.

Há que se lembrar que o período compreendido na pesquisa IBGE conviveu com conjunturas recessivas, o que significa que a taxa resultante tem viés conservador, compatível com projeções em prazos dilatados.

A verificação exclusiva da taxa média de crescimento do número de imóveis próprios, conforme indicado, engloba unidades que, considerando os longos períodos de aquisição, tenham sido compradas a prazo na primeira pesquisa, logo, não se constituem em unidades adquiridas no período de análise.

No entanto, o crescimento exclusivo de unidades em aquisição apresentou uma taxa média anual superior no período, que corrobora a hipótese adotada como conservadora.

3. OS MECANISMOS DE *FUNDING*

O Brasil ainda não dispõe de mecanismos de *funding* com estrutura e dimensão suficientes para atender à função de amplo acesso à casa própria, seja aos *clientes da sociedade*, seja aos *clientes bancários*, embora o panorama atual acene com modificações promissoras.

Enquanto política habitacional, a criação do Sistema Financeiro da Habitação – SFH em 1964 foi um passo expressivo à época. Concebido para viabilizar, em caráter permanente, uma dinâmica auto-sustentável de captação e aplicação de recursos em habitações, tinha nos agentes financeiros que constituíam o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo - SBPE, o braço para atender aos financiamentos destinados ao público com rendas superiores à média mensal de 6 SM.

Com captações oriundas, em grande parte, dos depósitos em Cadernetas de Poupança, o sistema foi-se mantendo em equilíbrio até que, com prestações corrigidas em ciclos anuais, compatíveis com os reajustes salariais, a auto-sustentação do sistema ficou comprometida devido à potencialização do fenômeno inflacionário.

Medidas compensatórias foram introduzidas, como a criação do Fundo de Compensação de Variações Salariais – FCVS que, no entanto, não foram suficientes para conter os desequilíbrios que cresciam com a espiral inflacionária. Decisões políticas, com sucessivas concessões de subsídios, culminaram com o colapso do sistema. Mesmo os financiamentos concedidos via SBPE tiveram expressiva redução, com a instabilidade que sofreram os saldos em poupança, fonte de recursos de longo prazo para esse fim.

No hiato que separa a não sustentação pelo sistema vigente e a formulação e operacionalização de um novo, contemplando a utilização de fontes alternativas de recursos, as empresas empreendedoras assumiram o ônus de adequar o recebimento de seus preços à capacidade de pagamento dos compradores.

Do ponto de vista dos produtores, os mecanismos ditos de auto-financiamento conduzem à perda de competitividade das empresas, conforme ilustra documento apresentado no CONSTRUBUSINESS, 1998 e 1999, dilatando prazos de obras, perdendo escala de produção e encarecendo o produto habitacional.

Mesmo diante desses reflexos, segundo o SECOVI-SP, no período 94 – 98, essa modalidade atingiu, em média, 2/3 das vendas de imóveis novos ocorridas na Região Metropolitana de São Paulo.

Outras alternativas vinculadas à captação de recursos para *funding* vem sendo implementadas porém, para o mercado que aqui se analisa, a mais expressiva deverá ser a efetiva operação do SFI, proposto pela Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança – ABECIP, aprovado em 1997.

A principal inovação do sistema reside na possibilidade de criação de COMPANHIAS SECURITIZADORAS de créditos imobiliários, instituições não financeiras constituídas sob a forma de sociedade por ações, que terão como missão a aquisição e securitização desses créditos e a emissão e colocação, no mercado financeiro, de Certificados de Recebíveis Imobiliários - CRI, podendo emitir outros títulos de crédito, realizar negócios e prestar serviços compatíveis com as suas atividades.

Apesar de várias medidas já terem sido implementadas para o funcionamento do sistema, como a alienação fiduciária como instrumento de garantia para os contratos (vide MEZZARI, 1997), o retardamento em sua operacionalização deve-se, essencialmente, às altas taxas que vem sendo praticadas na economia nacional, insustentáveis no modelo, seja porque incorporam alto custo de captação para os recursos, seja pela competição com ofertas de remuneração atrativas em ativos financeiros que limitam a participação dos agentes.

4. DEMANDA POR RECURSOS FINANCEIROS

A demanda por recursos financeiros partirá, obrigatoriamente, do número de unidades previstas para serem comercializadas nos próximos ciclos anuais, na Região Metropolitana de São Paulo, cujos critérios já foram discutidos em item anterior. Pela própria característica da base de dados empregada, trata-se de transações em geral, não exclusivamente aquelas vinculadas a novos imóveis, que representam apenas uma fração do todo analisado.

Para se projetar a demanda por recursos financeiros, algumas novas premissas devem ser lançadas.

A primeira diz respeito à exigência ou não de poupança prévia, prazo para pagamento e custo financeiro, que dependem do cedente do crédito.

A política de exigência de poupança prévia (entendida como contrapartida do tomador do empréstimo na operação) vem sendo adotada por grande parte dos fornecedores de *funding*, não só no Brasil. De acordo com [ZEHNDER, 1999], os recursos de poupança prévia respondem por 35% do valor do imóvel na Alemanha. No Brasil, essa fração máxima corresponde de 30% a 50%, em média, variando conforme seja o sistema de crédito e o provedor dos fundos. Recentemente, a CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, através do Programa de Demanda Caracterizada (PRODECAR) aceita financiar até 100% do valor do imóvel não sendo, no entanto, a prática freqüente.

Para efeito de traçar as expectativas acerca do volume necessário de recursos para financiar os *clientes bancários*, adotou-se referências variáveis, conforme a faixa de renda a que se destina, variando de 50% a 80% do valor do imóvel, permitindo às famílias de menor rendimento um maior acesso ao crédito.

As condições de prazo foram admitidas nos padrões atualmente vigentes, que oscilam de 15 a 25 anos, conforme os rendimentos familiares. De forma equivalente, foram fixados os padrões de custo financeiro associados a cada faixa de renda, com maior incidência para famílias com renda superior.

Limitados pela capacidade de derivação da renda tanto para o pagamento das parcelas da dívida do imóvel quanto para a formação da poupança, as diferentes faixas de renda teriam acesso a financiamento conforme as características identificadas no QUADRO 4.

A forma segundo a qual a poupança vai sendo formada também é premissa a se considerar, e as hipóteses admitidas estão indicadas no mesmo quadro.

O cenário assim construído vislumbra condições de estabilização econômica, seja num patamar de taxas compatível com essa condição, seja pela não consideração das perdas salariais relativamente às referências empregadas.

Com tais considerações, a demanda por recursos financeiros para habitação, para diferentes faixas de renda, projetada no horizonte de 20 anos, a partir do ano 2.000, toma a configuração expressa no GRÁFICO 3.

Do ponto de vista de volume de recursos, tendo em vista que as projeções basearam-se no volume de habitações para cada faixa de renda, o público com rendimentos entre 20 – 30 SM representa o segmento de menor alocação.

Inversamente, apesar da demanda em termos de quantidade de imóveis ser reduzida nas categorias de maior rendimento, a demanda por fundos é mais intensa.

QUADRO 4 – Caracterização da cessão de crédito para financiamento habitacional, considerada a capacidade de pagamento para as diferentes classes de renda.

	Recebimento Médio Mensal Domiciliar (em SM)			
	7,5	15,0	25,0	40,0

1. CAPACIDADE DE ENDIVIDAMENTO (valores em R\$mil - nov/99)

. prestação máxima (R\$-nov/99)	204,41	439,93	858,16	1.481,86
. prazo para liquidação (anos)	25	20	15	15
. custo financeiro (% ao ano)	8,0%	10,5%	12,0%	14,0%
. valor a financiar (R\$mil-nov/99)	27,1	45,5	73,9	116,1

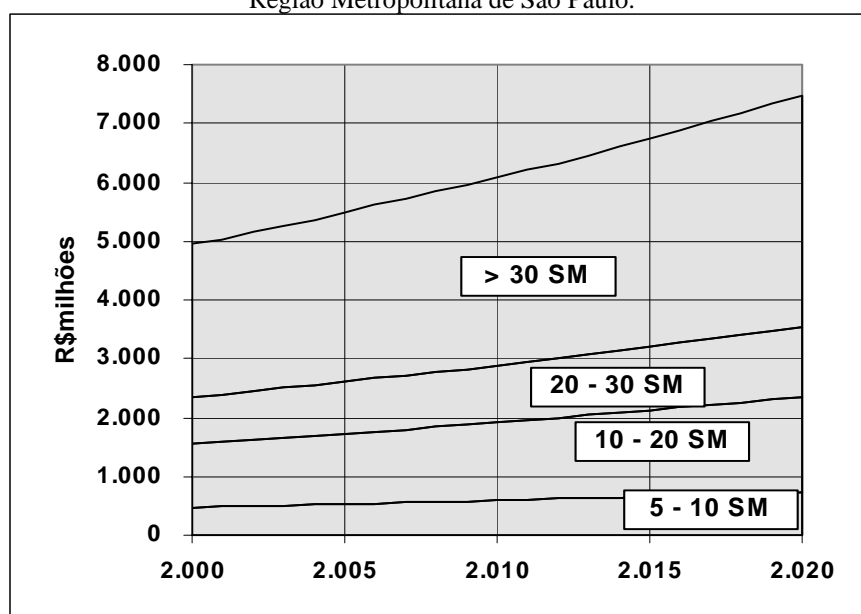
2. VALOR DO IMÓVEL (valores em R\$mil - nov/99)

. fração do valor a financiar	80%	70%	60%	50%
. valor a financiar (R\$mil-nov/99)	33,9	65,0	123,2	232,2

3. POUPANÇA PRÉVIA (valores em R\$mil - nov/99)

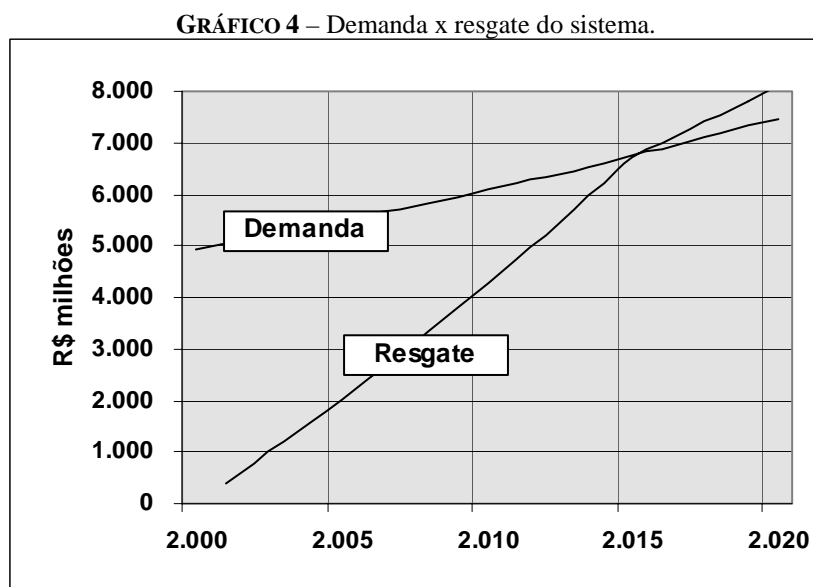
. poupança prévia (R\$mil-nov/99)	6,78	19,50	49,27	116,10
. contribuição mensal (R\$-nov/99)	109,07	283,56	690,20	1.298,53
. taxa de capitalização(% ao ano)	6%	6%	6%	6%
. prazo de capitalização (anos)	4,5	5,0	5,1	6,2

GRÁFICO 3 – Projeção de demanda por recursos financeiros para habitação. Região Metropolitana de São Paulo.



O sistema, conforme concebido, foi tratado como sistema fechado, relativamente aos recursos que nele giram em data anterior à da projeção.

Do ponto de vista global, a demanda crescente vai sendo alimentada pelo atendimento aos contratos, conforme ilustra o GRÁFICO 4.



Admitindo que os saldos vão sendo aplicados novamente no sistema, sem remuneração marginal agregada, o ciclo se fecha, aproximadamente, no 15º ano, ocasião em que se inicia o resgate global dos financiamentos unitários de maior monta.

Especulações acerca da taxa de crescimento arbitrada para a demanda, apontam que um acréscimo de 0,5 ponto percentual, conduz o prazo de equilíbrio para um horizonte 2 anos mais longo; na contrapartida, a redução de 0,5 ponto percentual, antecipa em 1 ano a recuperação.

Cumprir destacar que esse comportamento se altera na condição de não atendimento da demanda, provocando um retardamento no acesso ao crédito, com essa demanda reprimida transferindo a ocasião de compra para momento futuro, também alterando os volumes e prazos de resgate desses recursos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo aqui apresentado, mesmo baseando-se em dados secundários, oferece importante contribuição a ser analisada por provedores de fundos, tendo em vista que a Região Metropolitana de São Paulo representa fração expressiva das transações envolvendo imóveis para fins habitacionais.

Um acesso mais amplo a mecanismos de financiamento poderá acelerar a velocidade das migrações para a casa própria relativamente à tendência histórica que se observa, sem, no entanto, alterar de forma expressiva os resultados aqui encontrados. Isto ocorre não só porque não há como se acelerar a formação de poupança, como

também, porque o índice de crescimento populacional na região vem se reduzindo, reduzindo-se a demanda vegetativa.

Estudos mais amplos poderiam ser desenvolvidos mediante diferentes opções quanto ao cenário sob o qual foram simuladas essas operações, porém, apenas modificações expressivas quanto à forma dos instrumentos de crédito ou bruscas alterações na economia poderiam provocar efeitos mais representativos.

BIBLIOGRAFIA

CONSTRUBUSINESS. Seminário da Indústria Brasileira da Construção FIES/CIESP. São Paulo, 1998 e 1999.

GONÇALVES, R.R. **O déficit habitacional brasileiro: distribuição espacial e por faixas de renda domiciliar.** Estudos Econômicos da Construção. Sinduscon, São Paulo. v.2, n.4. p127-150 (1997)

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. **IBGE Web Site.** Online. Internet. Nov 1999.

MEZZARI, Mario Pazutti. **Alienação fiduciária.** São Paulo. Saraiva, 1998. 252p.

ROCHA LIMA Jr., João da. **Planejamento do produto no mercado habitacional.** São Paulo, EPUSP, 1993. 26p. (Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil, BT/PCC/110)

SECOVI-SP. Pesquisa Imobiliária. São Paulo. 1994 a 1998.

SISTEMA DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO: o texto aprovado na Câmara. Brasília, 1997.

VASCONCELOS, J.R.; CÂNDIDO JÚNIOR, J. O. **O problema habitacional no Brasil: déficit, financiamento e perspectivas.** IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Planejamento e políticas públicas, n.15, junho, 1997. 28p. Rio de Janeiro.

ZEHNDER, Andreas. **The funding of housing finance: the retail dimension.** International Union of Housing Finance. 23th. World Congress. October, 1999. Rio de Janeiro.