

CONSTRUÇÃO CIVIL

Aumento de juro reduz oferta de imóveis para baixa renda

Construtoras revisam estratégias ante ciclo de alta da Selic e apostam no segmento de luxo para sustentar expansão no RS

RAFAEL VIGNA

rafael.vigna@zerohora.com.br

Setor que demanda elevados volumes de crédito para deslançar, a construção civil está exposta como poucos ao juro alto em 2022. Há cinco anos, após encarar 14 meses seguidos de taxa Selic a 14,25%, a atividade acostumou-se, a partir de 2019, com curvas em declínio até que os ventos mudassem outra vez. Agora, com previsão de taxa em 11,75% ao ano, segundo o Relatório Focus, o momento é de repensar as estratégias para absorver incertezas. Com projeção de freio em unidades voltadas à baixa renda, produtos de luxo são a aposta para sustentar a expansão no Estado.

Coordenador do curso de Negócios Imobiliários da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Alberto Ajzental delimita os extremos enfrentados pelo segmento que responde por 6,2% do Produto Interno Bruto (PIB) gaúcho e emprega cerca de 124,3 mil pessoas. No pior período recente, de agosto de 2015 a setembro de 2016, o juro real (descontado a inflação) era de 8%. Quatro anos depois, entre setembro 2020 e março de 2021, chegou a 4% negativo.

Na ponta do lápis, o especialista verifica os efeitos dessa oscilação. Para tanto, analisa empréstimos concedidos para o tipo de bem mais vendido no Brasil: o apartamento de dois dormitórios com preço médio de R\$ 250 mil, cujo valor total coberto por linha de crédito chega a 80%, ou R\$ 200 mil.

Assim, Ajzental explica que para cada 2,3 pontos percentuais de elevação no juro básico da economia, há alta correlata de 1% no custo efetivo final do imóvel financiado. Isso, automaticamente, retiraria 1 milhão de famílias da demanda qualificada (propensa a comprar). Com base na pirâmide de distribuição de renda e na estimativa de juro a 11,75% em 2022, a projeção indica que cerca de 2,5 milhões de famílias de menor renda deixarão de frequentar o alvo dos futuros lançamentos imobiliários.

– Pequenas variações na taxa de juros colocam muitos números a mais nas parcelas. Pesa sobre

os prazos alongados e os volumes de capital envolvidos. Vivenciamos o processo contrário de tudo que foi feito para melhorar o acesso do cidadão médio ao mercado imobiliário no país – diz Ajzental.

Segmentos

Apesar de incertezas, que também contemplam inflação, eleições e pandemia, o fator juro tem distintos pesos em diferentes segmentos. Nos imóveis de alto padrão, o impacto tende a ser menor, diz Marcelo Guedes, diretor superintendente de Incorporações da Melnick, ao identificar que as linhas bancárias não respondem de imediato ao movimento da taxa Selic.

Em cenário de juro a 2% ao ano, por exemplo, encontram-se taxas de 6% para residências de R\$ 1,5 milhão. Com a Selic em 9,25%, o patamar se aproxima de 11% nos financiamentos. Além disso, novas modalidades pós-fixadas, indexadas à poupança, e a portabilidade dos contratos ajudam a sustentar esse nicho de mercado.

Guedes acrescenta que este perfil de cliente também usa menores volumes de crédito e fica mais protegido da inflação. Assim, em 2021, a construtora gaúcha entregou 11 lançamentos, no maior desempenho de sua história, com valor geral de vendas superior a R\$ 1 bilhão.

Para 2022, por ser empresa de capital aberto (negociada em bolsa de valores), não antecipa metas, mas observa potencial positivo no estoque de terrenos para lançamentos e na conclusão de obras. É o caso do Carlos Gomes Square, em Porto Alegre. Com três torres, duas para salas comerciais e uma para apartamentos compactos de luxo, a edificação avança a passos largos no bairro Auxiliadora.

– É um momento muito específico. Para o alto padrão, é positivo. Como passamos por um IPO (abertura de capital em bolsa), existe solidez financeira para aproveitar oportunidades ou resistir aos percalços. Há matéria-prima para empreender e temos banco bem expressivo e diversificado de terrenos para podermos nos posicionar muito bem em 2022 – afirma.



Edificação voltada ao alto padrão no bairro Auxiliadora, na Capital, avança a passos largos

Empresas avaliam cenários

Com projetos que oscilam da baixa renda ao altíssimo padrão, a construtora Cyrela encerrou 2021 com seu melhor desempenho em performance e lançamentos no Estado. Para se ter uma ideia, o valor geral de vendas (VGV) ficou 70% acima do registrado em 2020.

Com base em levantamentos internos, o CEO da empresa na Região Sul, Rodrigo Putinato, aponta que em Porto Alegre, entre todas as construtoras, o VGV de 2021 ultrapassou R\$ 4,3 bilhões, com a média de vendas efetivas fixada em 32%. Na empresa, o percentual de comercialização foi superior e bateu em 60% de tudo que lançou no período.

Diante do contexto, Putinato identifica freio maior nas ofertas para baixa renda. Além da inflação oficial, medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), ficar em 10,42%, no ano passado, o Índice Nacional da Construção Civil (INCC) fechou em 13,84%, em igual período. Significa que, em terrenos de R\$ 170 mil, o acréscimo no valor

final, fora os juros, eleva o preço de compra para quase R\$ 190 mil.

Por isso, a estratégia, diz Putinato, deve contemplar produtos voltados ao comprador de maior poder aquisitivo. Segundo ele, o momento é de analisar o mercado, a exemplo do ano passado, quando a companhia apostou em residencial assinado pelo designer da Ferrari, no bairro Bela Vista, e obteve 70% de vendas já no lançamento, ou de 2019, quando ofertou o Atmosfera, primeiro residencial com piso de vidro a 50 metros do chão, no bairro Praia de Belas.

– Não sabemos como será o ano. Visitamos a concorrência e avaliamos o mercado com lupa antes de tomar a decisão de produto e preço. Pretendemos evoluir, só que para isso precisamos de produtos específicos. Não gostamos de ter estoque, e só lançaremos o que acreditamos ter boa saída – diz.

Conforme o diretor de negócios da Tenda, Ricardo Prada, nos programas habitacionais, com juros congelados na faixa de até cinco salários, a elevação da Selic não ge-

ra tantos efeitos, ao contrário do que acontece com a inflação, que achata a renda dos consumidores. Por isso, a empresa que atua no Estado exclusivamente nessa faixa de imóveis lançou 2 mil unidades em 2021 e projeta crescer 30% em 2022. Prada, que também dirige a área de habitação popular do Sindicato das Indústrias da Construção (Sinduscon-RS), afirma que juro alto é ruim para todos.

Programas

Na MRV, apesar de um ano difícil, a projeção é otimista. Mais do que os juros, comenta o gestor comercial Marcelo Rosito, incertezas políticas, desemprego em alta e inflação devem ditar as regras do mercado de baixa e média renda. A aposta da empresa, que realizou 10 lançamentos com 3,5 mil unidades na soma do ano passado, é diversificar projetos habitacionais entre aqueles dos programas do governo com as linhas SBPE (com recursos de crédito originados pelos depósitos de poupança e do FGTS).

