

Título: Classe C puxa alta do mercado imobiliário
Veículo: Primeiramão - SP **Seção:** *** **Centimetragem:** 0
Página: Capa e 02 **Data:** 22/09/2010 **Valor:** 0

Classe C puxa alta do mercado imobiliário

Segundo dados de Caixa e Secovi, mercado já registra números iguais ao período pré-crise

A classe C é a responsável pelo aquecimento do mercado imobiliário brasileiro. Os números comprovam: os empreendimentos direcionados a quem ganha de 3 a 10 salários mínimos já contabilizam de 55% a 65% do total de imóveis lançados. Até dezembro, especialistas acreditam que os números vão superar os dos últimos anos. A queda de juros, a estabilização e as novas linhas de financiamento ajudam no momento atual do mercado

PÁG. 02





Classe C aquece mercado imobiliário

Mercado de imóveis já registra números só compatíveis com o período anterior à crise

A classe C é a responsável pelo aquecimento do mercado imobiliário brasileiro. Os números comprovam: os empreendimentos direcionados a quem ganha de 3 a 10 salários mínimos já contabilizam de 55% a 65% do total de imóveis lançados. Até dezembro, especialistas acreditam que os números vão superar os dos últimos anos, só ficando atrás de 2007, período anterior à crise e época em que o Brasil viveu outro boom, mas de imóveis de alto padrão.

Em grande parte, o responsável por inserir a classe C na compra de imóveis foi o programa Minha Casa Minha Vida, do governo federal, que financia imóveis para quem ganha até 10 salários mínimos. A Caixa Econômica Federal contabiliza um total de 630.886 unidades habitacionais contratadas por meio do programa desde seu iní-

cio, em abril de 2009, até o início de setembro deste ano. Considerando apenas 2010, o número de contratos corresponde a 355.358 moradias no valor de R\$ 21,8 bilhões.

Além disso, outros fatores auxiliaram o aquecimento do mercado. "A queda de juros, a estabilização do mercado, a economia forte e as novas linhas de financiamento, que esticaram o número de prestações até 30 anos, fizeram com que a prestação coubesse no bolso", afirma Luiz Paulo Pompeia, diretor da Embrasp (Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio).

A nova classe C

Mas quem são essas pessoas da classe C, responsáveis pelo aquecimento do mercado imobiliário? Para João Crestana, presidente do Secovi (Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Ad-

ministração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo), "as classes D e E tornaram-se classe C nos últimos anos e começaram a ter acesso ao crédito e ao poder de compra". Para ele, as famílias que ganham de 3 a 10 salários mínimos estão comprando o que antes não podiam comprar. "E a sociedade entendeu que tem de haver uma política permanente para resolver esse problema de déficit habitacional, não pode mais faltar criação de renda e crédito para as classes C e D", afirma ele. Leia a entrevista ao lado.

Cifras

A Scopel fechou o 1º semestre de 2010 com um VGV de R\$ 100 milhões, que já ultrapassa o resultado de todo 2009. Do acumulado do ano, 55% das vendas se destinaram às classes C e D, com parcelas mensais de R\$ 250 a R\$ 400.