

HIPERTEXTO / HABITAÇÃO

Minha Casa, Minha Vida avançou, mas ainda não solucionou o déficit do país. E pior: trouxe muita dor de cabeça para quem espera pelo imóvel

CASA PRÓPRIA SONHO OU PESADELO?

4 MIKAELLA CAMPOS
mikaella.campos@redegazeta.com.br

Vânia Ribeiro pertence a uma das 120 mil famílias no Espírito Santo que esperam por uma casa. Há quase três anos, ela enfrentou fila, sol quente e fome para se inscrever no programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), em Vila Velha. Na luta pela casa própria, o sofrido cadastro foi feito com o pequeno Elizeu Eduardo, na época com 1 ano, no colo. Hoje, o menino, com 4 anos, espera junto com sua mãe a oportunidade de um dia ter um lar próprio.

Vânia e seu marido, Elizeu Lima, são autônomos e atuam como revendedores de produtos de beleza. A renda da família é pequena e complementada pelo Bolsa-Família. Eles moram, como costumam falar, “de favor” e dentro de alguns dias precisarão sair da casa, pois a dona da propriedade pediu o imóvel de volta.

A trabalhadora conta que procurou saber com a prefeitura quando as famílias começarão a ser chamadas para receber uma das 1,5 mil unidades em construção pelo MCMV, no bairro Jabaeté. No entanto, o término da obra, programado para o fim do ano, não vai garantir a essa família uma casa. Será ainda preciso passar por uma triagem e atender aos critérios do Ministério das Cidades para receber uma moradia.

Ao todo, desde 2009, o MCMV contratou 25.286 unidades no Espírito Santo. Desse total, foram entregues apartamentos e casas para 7.140 famílias e outras 7 mil até o final do ano poderão contar com as chaves na mão. Quando todas as obras forem concluídas, o programa vai atingir 21% do déficit habitacional do Estado.

Apesar do avanço, o programa tem muito o que crescer no Estado e também no país. A valorização imobiliária trouxe um impasse para a construção de unidades para famílias da primeira faixa do programa, com renda de até R\$ 1,6 mil.

Na Grande Vitória, até o ano passado, apenas a Capital e Vila Velha ganharam empreendimentos, que somam 1.618



Vânia e Elizeu, junto com o filho, esperam há três anos na fila do Minha Casa, Minha Vida. O casal ainda vive “de favor”

imóveis, para o público de baixa renda. A maioria das obras ficou para o interior, onde estão em construção ou em fase de entrega 4.482 habitações.

O superintendente da Caixa, Antônio Carlos Ferreira, diz que a meta do banco é reduzir por ano 10% do déficit e chegar a 60% até o fim do programa. Como no ano passado o governo aumentou o repasse às construtoras responsáveis pelas obras, muitas empresas estão interessadas em integrar a segunda etapa do MCMV.

Além dos empreendimentos para a linha de financiamento da faixa II, a Caixa analisa propostas para a construção de 12.153 imó-

veis para a faixa I. Boa parte se concentrará novamente no interior, mas a Grande Vitória, que detém pelo 70% do déficit, começa a ser incluída. Para a Serra, por exemplo, estão em análise propostas para a construção de 4.742 unidades; em Vitória, 500 casas.

“Os imóveis para o primeiro público do programa demoraram a deslanchar. No ano passado, não contratamos nenhuma unidade devido à demora na implementação das mudanças do programa. E outra questão que atrapalhou foi o fato de que na Grande Vitória muitos terrenos rurais estão sendo transformados em áreas urbanas para a expansão do programa. Agora, acre-

dito que a situação vai ficar muito melhor. As prefeituras estão mais empenhadas em ajudar na redução do número de famílias sem casa própria”, diz Ferreira.

Na visão do consultor imobiliário José Luiz Kfuri, o Estado começa a sentir o efeito da política de habitação. Porém, o projeto atingiu pessoas com renda superior e deixou um pouco de lado 70% do público do programa com rendimento mensal de R\$ 1,6 mil. “A solução é ter uma parceria público privada. Isso vai reduzir em 50% o custo do empreendimento e viabilizar a contratação de mais projetos”.

É essa parceria que o governo do Estado

VITOR JUBINI

MORADIA

Veja os números do programa Minha Casa, Minha Vida

PERFIL DO PROGRAMA

FAMÍLIAS ATENDIDAS

Faixa I: até R\$ 1,6 mil de renda mensal

Faixa II: de R\$ 1,6 mil a R\$ 5 mil

VALOR DOS IMÓVEIS

Faixa I: R\$ 54 mil

Faixa II: até R\$ 150 na Capital e R\$ 130 mil nas outras cidades

OS PROBLEMAS

■ Demora para compra de terreno para construção de unidades para a faixa I

■ Construtoras cobrando taxas de corretagem

■ Dificuldade para financiar devido ao aumento significativo do saldo devedor

■ Correspondentes bancários que cobram taxas para a realização do financiamento

DÉFICIT
HABITACIONAL
NO ESPÍRITO
SANTO120 mil
moradias
no Estado,
segundo dados
do Instituto de
Pesquisa
Aplicada
(Ipea)

O BALANÇO DO MINHA CASA, MINHA VIDA

1ª fase do programa (de 2009 a julho de 2011)	17.657 imóveis contratados	6.100 unidades para a faixa I	11.557 unidades para faixa II	7.140 unidades já foram entregues
2ª fase do programa (a partir de agosto de 2011)	7.629 imóveis contratados	1.028 unidades para a faixa I	6.651 unidades para a faixa II	

12.153
unidades
estão em
análise
para a
faixa I

Serra	4.742
Cachoeiro	2.176
Linhares	1.250
Sooretama	1.075
Aracruz	860
São Gabriel	600
São Mateus	500
Vitória	500
Colatina	450

está estudando. Para este ano, encontra-se num estágio final de ajustes, um projeto para implementar obras de infraestrutura (água, esgoto e pavimentação) no entorno dos empreendimentos habitacionais.

Segundo o Instituto de Desenvolvimento Urbano e Habitação (Idurb-ES), paralelo ao MCMV, o Estado também tem investido na construção de imóveis pelo Nossa Casa. De 2011 para cá, têm sido aplicados R\$ 64 milhões com recursos próprios. Todas as unidades possuem dois quartos, sala, cozinha, banheiro e área externa de serviços. Em 2011, foi feita a entrega de 1,3 mil imóveis. Neste ano, estão previstas a finalização de obras de mais 1,1 mil residências.

PROBLEMAS SÃO MUITOS

A facilidade de comprar uma unidade pela linha de crédito do Minha Casa, Minha Vida atrai jovens e recém-casados. Muitos desses consumidores, que têm renda média de R\$ 2,5 mil, procuram unidades de construtoras conhecidas. Eles ficam tão empolgados com a possibilidade de financiar quase 100% da moradia com juros baixos e de ganhar subsídio de até R\$ 23 mil que acabam se tornando vítimas de "pegadinhas".

Não são poucas as construtoras que têm repassado para o cliente o custo com corretores, contratação de agências de publicidade e formação do estande de vendas. Essa famosa taxa de corretagem, que está na mira do Ministério Público do Espírito Santo (MPES), é considerada abusiva pela Justiça e pelo Procon. No caso do MCMV, o superintendente da Caixa, Antônio Carlos Ferreira, afirma que a cobrança é ilegal e não pode ser repassada ao mutuário.

Além das cobranças indevidas, há empresas que começam a vender os imóveis sem o piso para baratear os custos e enquadrar o empreendimento no programa do governo. Advogada especialista em Direito do Consumidor e ex-diretora jurídica do Procon Estadual, Lorena Tamanini explica que tem sido comum também as empresas colocarem um valor no contrato reduzido e

BERNARDO COUTINHO



Muitas dúvidas

Leonardo Viana Pedrini teve problema com o correspondente bancário durante o financiamento. Até seguro e cartões de crédito foram contratados sem autorização.

GILDO LOYOLA/ARQUIVO



Nome na Serasa

Dabson Silva Alves, depois de financiar o imóvel, foi surpreendido com um saldo devedor de R\$ 15 mil. Ele disse ter pago as parcelas e, mesmo assim, foi negativado.

cobrar a diferença numa taxa extra. "As pessoas assinam os contratos sem conhecimento porque confiam plenamente nas construtoras. Só depois é que elas percebem que foram enganadas", diz.

Um dos consumidores com problema é o jovem Leonardo Viana Pedrini, que comprou uma unidade do empreendimento Vista de Laranjeiras, da Morar Construtora. Segundo ele, quando foi assinar o contrato, a empresa não o deixou levar o documento para ser avaliado por um advogado. "Tive que pagar R\$ 250 por uma assessoria jurídica oferecida pela construtora. Disseram-me que eu não poderia usar um outro consultor", diz.

Leonardo reclama também que pagou taxa de corretagem e que, ao fazer o financiamento, o correspondente imobiliário da Caixa solicitou depósito de R\$ 1,7 mil referente ao ITBI e registro de cartório. "Só depois fui saber que o correspondente havia contratado também um seguro para a residência dos meus pais, feito um seguro de vida em meu nome e solicitado três cartões de crédito sem minha autorização", conta.

O superintendente da Caixa afirma que o consumidor não deve pagar quantia alguma ao correspondente bancário. "O caso desse jovem está em averiguação e, se for constatada irregularidade, a empresa poderá ser descredenciada e também denunciada à Polícia Federal", diz Ferreira.

Depois de esperar quase um ano para financiar o imóvel e de quase ficar fora do programa do governo porque seu apartamento valorizou R\$ 100, o consumidor Dabson Silva Alves passa por um novo dilema. Ele teve seu saldo devedor corrigido, segundo ele, de uma maneira abusiva pela Rossi Residencial. "Eu tinha quitado tudo com a construtora, fiz o financiamento. E logo depois, fiquei sabendo que meu nome estava inscrito na Serasa devido a uma dívida de R\$ 15 mil. Procurei a empresa para pedir explicações, apresentei todos os recibos, mas a construtora afirma que estou inadimplente. Estou lutando pelos meus direitos na Justiça", reclama.

OUTROS LADOS

Construtoras se defendem

▲ A Morar afirma que seus clientes recebem orientação durante a negociação e têm direito de submeter o contrato à apreciação de advogados de sua escolha ou contratar a assessoria jurídica independente indicada pela construtora. Segundo a empresa, o valor total da negociação foi de R\$ 104.360,00, sendo R\$ 100.728,27 referente ao valor do imóvel e R\$ 3.631,73 referente a comissão de vendas pagos diretamente pelo cliente aos corretores, em conformidade com o Decreto nº 81.871, de 29/06/1978 (Art 3º - parágrafo único). A empresa reforça que as informações são repassadas de forma clara a seus clientes, que assinam Termo de Ciência confirmando o entendimento da negociação. Já a Rossi diz que o montante devido pelo cliente é a diferença do preço total do imóvel menos o valor do financiamento disponível. Essa diferença deve ser paga à Rossi diretamente pelo cliente, conforme especificado em contrato assinado. E esclarece que tem mantido contato com o consumidor para negociar as parcelas em aberto.