

**JANAÍNA DE OLIVEIRA DE ALMEIDA**

**DETERMINANTES DA DEMANDA POR IMÓVEIS EM CURITIBA NA  
ÚLTIMA DÉCADA**

**Monografia apresentada ao curso de  
Ciências Econômicas, Setor de Ciências  
 Sociais Aplicadas, Universidade Federal  
do Paraná. Orientadora: Prof<sup>ª</sup>. Dayani  
Aquino**

**CURITIBA  
2009**

JANAÍNA DE OLIVEIRA DE ALMEIDA

DETERMINANTES DA DEMANDA POR IMÓVEIS EM CURITIBA NA ÚLTIMA DÉCADA

Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção de grau de Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:



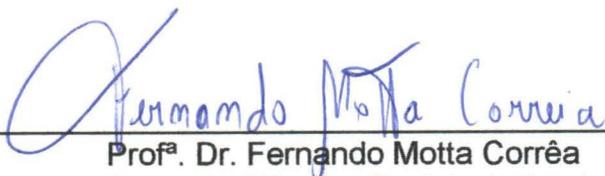
---

Orientador: Profª. Dayani Cris de Aquino  
Setor de Ciências Sociais Aplicadas  
Universidade Federal do Paraná – UFPR



---

Profª. Françoise Iatski Lima  
Setor de Ciências Sociais Aplicadas  
Universidade Federal do Paraná – UFPR



---

Profª. Dr. Fernando Motta Corrêa  
Setor de Ciências Sociais Aplicadas  
Universidade Federal do Paraná – UFPR

## AGRADECIMENTOS

Este ano foi o mais difícil de minha vida. Passei por muitas provações. Portanto se faz necessário que eu faça agradecimentos, pois estou realizando um sonho com muita dignidade e perseverança. Chegar até aqui foi uma grande conquista, mas eu não cheguei sozinha.

Portanto, agradeço a Deus em primeiro lugar, pela minha vida, por minha saúde e força. Em segundo lugar a Nossa Senhora do Perpétuo Socorro, minha mãezinha querida que me colocou dentro da UFPR. Também agradeço ao Valdir, meu esposo, o qual cuidou de nossa filha e me ajudou nos afazeres domésticos enquanto eu me dedicava aos estudos. Minha filha, Gabriela que entendeu muitas vezes que mamãe não podia brincar, pois tinha trabalho da faculdade.

Minha mãe, figura importantíssima em minha vida que sempre me questionou a respeito de ter escolhido o curso de economia! Meu pai que não está entre nós, mas que sabia o quanto a conclusão do curso era importante para mim e sei que onde ele estiver está vendo minha conquista e está muito feliz. Minha sogra, Dona Alzira que nos deixou esse ano, que também sempre me deu força para eu chegar até aqui. Agradeço ter conhecido tantas pessoas bacanas na universidade, as quais me afeiçoei. Aos queridos professores que sempre compartilharam seu saber comigo depois das aulas. E em especial a minha orientadora (amiga) Dayani, que mesmo não sendo o seu tema aceitou me orientar e o fez da melhor maneira! De modo geral agradeço aos meus familiares que compartilharam essa “longa” caminhada de minha vida. Enfim, agradeço tudo o que eu vivi na Universidade e que me fez ser uma pessoa melhor.

## LISTA DE SIGLAS

ADEMI-PR	- Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário no Estado Do Paraná
BACEN	- Banco Central do Brasil
CEF	- Caixa Econômica Federal
ESIC	- Business & Marketing School
FGTS	- Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
INPESPAR	- Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial
IPARDES	- Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social
PMCMV	- Programa Minha Casa Minha Vida
PUCPR	- Pontifícia Universidade Católica Paraná
SBPE	- Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
SECOVI-PR	- Sindicato de Habitação e Condomínios do Paraná
SFH	- Sistema Financeiro de Habitação
SINDUSCON-PR	- Sindicato da Indústria da Construção Civil no Paraná
VUSO	- Índice de Venda de Usado Sobre a Oferta

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>1</b>
<b>2 TEORIA DO CONSUMIDOR</b> .....	<b>2</b>
2.1 PREFERÊNCIAS DO CONSUMIDOR .....	2
2.1.1 Curvas de Indiferença .....	3
2.1.2 Utilidade .....	5
2.2 RESTRIÇÕES ORÇAMENTÁRIAS .....	5
2.3 ESCOLHA DO CONSUMIDOR .....	7
2.4 DEMANDA INDIVIDUAL E DEMANDA DE MERCADO .....	7
2.4.1 Demanda individual.....	7
2.4.2 Demanda de Mercado.....	10
2.4.3. Elasticidade da Demanda .....	11
<b>3 EVOLUÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO EM CURITIBA</b> .....	<b>12</b>
3.1 IMÓVEL NOVO OU USADO? .....	16
3.2 PERFIL DO MERCADO IMOBILIÁRIO .....	18
3.2.1 Perfil dos Investidores em Curitiba.....	18
3.2.2 Perfil dos imóveis em Curitiba.....	19
3.2.3 Perfil dos clientes .....	19
3.2.4 Valorização dos imóveis.....	20
3.3 PERFIL DAS REGIÕES .....	21
<b>4 PROGRAMAS DO GOVERNO</b> .....	<b>24</b>
4.1 PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO.....	24
4.1.1 Estímulo ao Crédito e ao Financiamento .....	25
4.2 SISTEMA FINANCEIRO DE HABITAÇÃO .....	25
4.2.1 Captação líquida das cadernetas de poupança .....	26
4.2.2 Financiamentos Imobiliários.....	28
4.3 LINHAS DE FINANCIAMENTO.....	29
4.3.1 Imóveis Novos.....	30
4.3.2 Imóvel Usado .....	33
4.3.3 Programa Minha Casa Minha Vida.....	36
<b>CONCLUSÃO</b> .....	<b>43</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>44</b>
<b>ANEXO</b> .....	<b>46</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A dinâmica do mercado imobiliário tem se constituído objeto de análise da Ciência Econômica, sobretudo após os acontecimentos da crise imobiliária americana em 2008. O cenário imobiliário de Curitiba esteve aquecido na década de 80, sofrendo uma desaceleração na década de 90 e voltando a crescer nos últimos 10 anos. As novas construções estão se concentrando em bairros de periferia e na região metropolitana da cidade. Atualmente a demanda está sendo puxada pelas classes mais baixas, que há alguns anos não era o foco das construtoras e imobiliárias.

Em vista disso, o presente estudo tem por objetivo analisar os determinantes da demanda por imóveis em Curitiba na última década. A importância do tema está relacionada à existência de um déficit habitacional que tem levado à mudança do perfil urbano da cidade de Curitiba, de um padrão horizontal para uma tendência a verticalização. Soma-se a isso, o interesse do governo em implantar uma política de redução deste déficit, sobretudo atendendo as classes de menores rendas.

O referencial teórico que acompanha este estudo é a teoria do consumidor, cujos elementos de análises procuram explicar o comportamento do consumidor acerca das suas preferências e restrição orçamentária.

Para melhor abordar o tema este trabalho está dividido em 3 partes, além desta introdução e da conclusão. A primeira parte apresenta os instrumentos teóricos de análise da demanda. A segunda parte apresenta a evolução do mercado imobiliário de Curitiba. A terceira parte apresenta as políticas do governo de incentivo e subsídios habitacionais. Por fim, apresentam-se considerações finais acerca do objetivo inicial.

## 2 TEORIA DO CONSUMIDOR

A teoria do comportamento do consumidor explica como o indivíduo aloca sua renda para a aquisição de mercadorias, bens e serviços. As decisões dos consumidores afetam e determinam as demandas de diversos bens e serviços.

Segundo Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 56), o comportamento do consumidor pode ser compreendido através de três aspectos:

1. Preferências do Consumidor: Referem-se a descrever o porquê as pessoas preferem uma mercadoria à outra.
2. Restrições Orçamentárias: Devido ao consumidor ter uma renda limitada isso causa uma restrição na quantidade de bens que ele pode adquirir.
3. Escolhas do Consumidor: Diante das preferências e restrições o consumidor faz combinações de mercadorias que maximizam sua satisfação. As combinações dependem dos preços dos bens disponíveis.

### 2.1 PREFERÊNCIAS DO CONSUMIDOR

Devido a imensa variedade de bens e serviços disponíveis no mercado, como o consumidor define suas preferências? E como o consumidor pode comparar esses produtos para a compra? Na primeira parte da teoria do consumidor será visto curvas de indiferença que descrevem como os consumidores avaliam as diversas combinações de cestas de mercadorias.

Os consumidores usualmente selecionam cestas de mercado que os satisfazem da melhor forma possível. Conforme definição de Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 57), uma cesta de mercado: “É um conjunto com quantidades determinadas de uma ou mais mercadorias”. Essas cestas de mercado podem conter várias combinações de itens diversos. A teoria do comportamento do consumidor supõe que as preferências dos consumidores são consistentes<sup>1</sup> e têm sentido<sup>2</sup>.

Conforme Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 57-58, 62) através de quatro premissas as preferências do consumidor são consideradas racionais quando:

1. Integralidade: As preferências são completas, isto é os consumidores podem comparar e ordenar todas as cestas de mercado. E qualquer cesta que o

---

<sup>1</sup> Consistente: Que tem certa consistência; Espesso; Forte; Rijo; Encorpado; Duradouro.

<sup>2</sup> Sentido: Raciocínio; as faculdades intelectuais;. Razão, bom senso; Significância

indivíduo escolha, essa o deixaria igualmente satisfeito.

2. Transitividade: As preferências são transitivas. Caso um consumidor prefira a cesta de mercado A a B e prefere B a C, então ele prefere A a C. A transitividade é encarada como necessária para a consistência das escolhas do consumidor.
3. Mais é melhor do que menos: O consumidor sempre prefere quantidades maiores de cada mercadoria. O consumidor nunca está satisfeito com o consumo das mercadorias.
4. Taxa marginal de substituição decrescente: uma curva de indiferença é convexa quando a TMS diminui ao longo da mesma curva.

### 2.1.1 Curvas de Indiferença

As preferências do consumidor podem apresentar-se graficamente através de curvas de indiferença. A Curva de Indiferença representa todas as combinações de cestas de mercado que geram o mesmo nível de satisfação para um consumidor. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

O consumidor poderá sempre manifestar sua preferência por determinada cesta em relação à outra, ou ser indiferente entre as duas. Dessa forma é possível ordenar todas as prováveis alternativas de consumo. A partir das preferências individuais pode-se verificar a intenção do consumidor em adquirir um bem a outro. Na curva de indiferença em forma de U verifica-se que as cestas de bens que a compõem fornecem o mesmo nível de satisfação. Lembrando que quanto mais bens o consumidor adquirir melhor ele se sentirá. Então as cestas que estão acima e à direita da curva de indiferença são as preferíveis. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

A curva de indiferença tem inclinação descendente, pois segue a premissa de que uma quantidade maior de mercadoria é melhor do que do que uma quantidade menor. Se a inclinação da curva de indiferença fosse ascendente seria indiferente para o consumidor qualquer uma das cestas de mercado disponível. As pessoas têm de fazer escolhas e a inclinação da curva de indiferença mostra como o consumidor prefere um bem a outro. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

Um conjunto de curvas de indiferença chama-se Mapa de Indiferença e serve para descrever as preferências do consumidor em relação à todas as combinações de mercadorias. As curvas de indiferença não podem se interceptar, pois contraria a premissa de que mais é preferível a menos. Cada curva de indiferença corresponde

individualmente a um nível possível de satisfação, por isso não se interceptam.

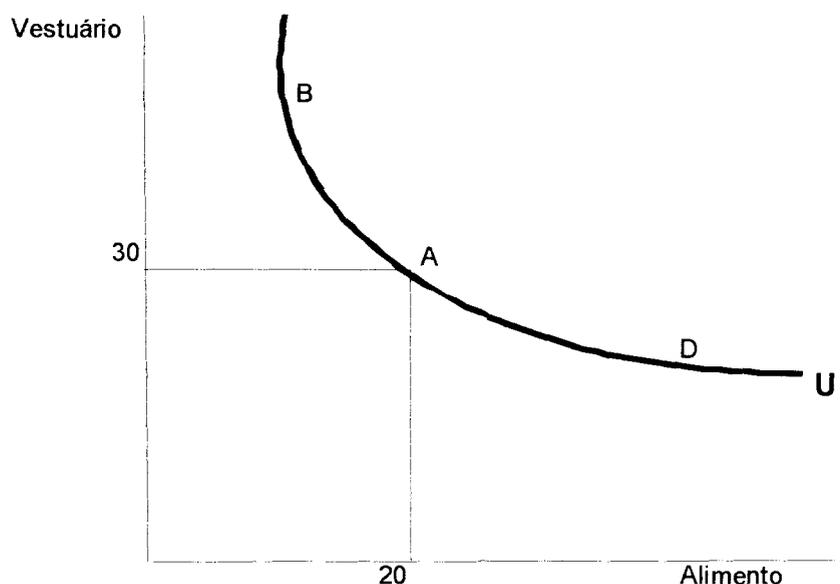


GRÁFICO 1 – CURVA DE INDIFERENÇA  
 FONTE: Pindyck e Rubinfeld (2006, p.59)

No gráfico 1 a Curva de Indiferença (U) de um consumidor apresenta as cestas de mercado que fornecem o mesmo nível de satisfação da cesta A, isso inclui as cestas B e D.

Para sabermos a quantidade de determinada mercadoria que um consumidor estaria disposto a desistir para obter maior número de outra, usamos como medição a Taxa Marginal de Substituição (TMS). A TMS mede o valor que um indivíduo atribui a uma unidade adicional extra de um bem em termos de outro. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

Quando a TMS de um bem pelo outro é constante dizemos que esses bens são substitutos perfeitos. Bens substitutos perfeitos são aqueles que o consumidor considera indiferente em consumir um ou outro. Quando a TMS é zero os bens são complementos perfeitos. Dois bens são complementos perfeitos quando as curvas de indiferença deles formam ângulos retos. Bens complementos perfeitos são aqueles que o consumidor considera que uma unidade adicional de um bem não propicia maior satisfação a menos que ele obtenha mais uma unidade do outro bem. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

### 2.1.2 Utilidade

É a forma na qual é apresentado numericamente as preferências do consumidor, atribuindo valores para os níveis de satisfação associados a cada curva de indiferença. O conceito de utilidade refere-se ao valor numérico que representa a satisfação que o consumidor obtém de uma cesta de mercado. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

Uma função de utilidade é uma fórmula que atribui um nível de utilidade a cada cesta de mercado, isto é, relação matemática que associa níveis de utilidade a cestas de mercado individuais. A função utilidade fornece a mesma informação sobre as preferências do consumidor que o mapa de indiferença: ambos ordenam escolhas do consumidor em termos de níveis de satisfação. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

#### *Utilidade Cardinal versus Ordinal*

A função de utilidade que gera a ordenação das cestas de mercado é chamada de função de utilidade ordinal. A classificação ordinal posiciona as cestas de mercado na seqüência de maior preferência para de menor preferência, não indicando, porém, em que medida determinada cesta é preferível a outra.

Uma função de utilidade capaz de informar em que medida uma cesta é preferível a outra é chamada de função utilidade cardinal. Diferentemente das funções ordinais, uma função de utilidade cardinal atribui às cestas de mercado valores numéricos que não podem ser arbitrariamente dobrados ou triplicados sem que isso altere as diferenças de valor das cestas. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

## 2.2 RESTRIÇÕES ORÇAMENTÁRIAS

A restrição orçamentária é a segunda parte da teoria do consumidor. Restrições orçamentárias são limitações que os consumidores enfrentam como resultado do fato de suas rendas serem restritivas.

A linha do orçamento representa todas as combinações de bens para as quais o total de dinheiro gasto é igual a renda disponível. Então, a linha do orçamento depende da renda e dos preços das mercadorias.

A seguir uma breve descrição das variáveis que compõem a linha do orçamento, supondo que a renda do consumidor possa ser gasta em vestuário e alimento.

$$I = P_a.A + P_v.V \quad (1)$$

Onde, Renda fixa = I; Quantidade de alimento = A; Quantidade de Vestuário = V; Preço de Alimento =  $P_a$ ; Preço de Vestuário =  $P_v$ .

A inclinação da linha do orçamento é igual a razão entre os preços das mercadorias.

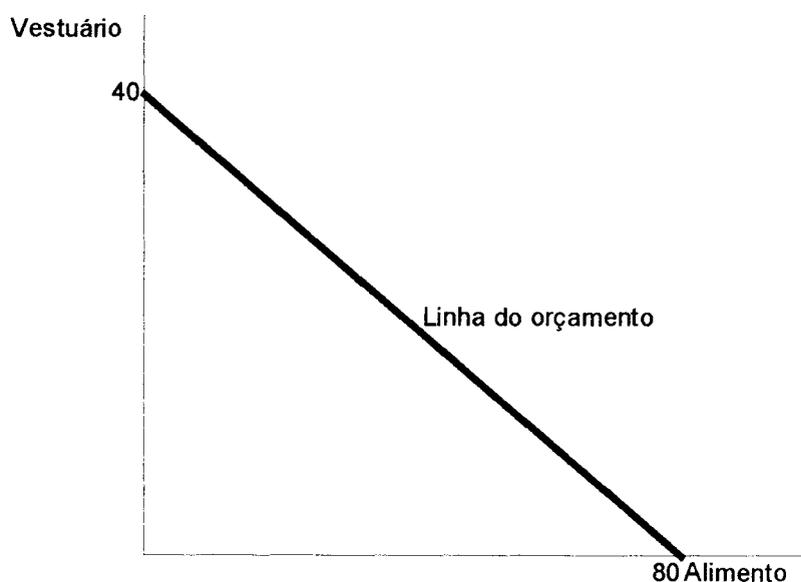


GRÁFICO 2 – LINHA DO ORÇAMENTO  
 FONTE: Pindyck e Rubinfeld (2006, p.69)

No gráfico 2 a linha do orçamento descreve as combinações e quantidades de dois bens que podem ser adquiridas de acordo com a renda do consumidor e os preços dos bens.

Modificações na renda e nos preços alteram a linha do orçamento. Caso haja aumento na renda do consumidor a linha do orçamento desloca-se para a direita, pois ele poderá consumir mais. Caso ocorra redução na renda a linha do orçamento descola-se para a esquerda demonstrando uma restrição na aquisição de bens e mercadorias. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

Uma mudança no preço dos bens (com a renda inalterada) provoca uma rotação na linha do orçamento em torno da intersecção. Essa rotação pode ser para esquerda ou direita, dependendo do nível de variação dos preços das mercadorias. Portanto, podemos concluir que o poder aquisitivo de um consumidor depende da renda e dos preços de bens e mercadorias. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

## 2.3 ESCOLHA DO CONSUMIDOR

De forma racional o consumidor decide a quantidade de cada bem visando maximizar o grau de satisfação que poderá obter considerando o orçamento limitado de que dispõem. Conforme Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 71-72) existem algumas condições para que a cesta de mercadorias seja maximizada:

1. Deverá estar sobre a linha do orçamento: Partindo do princípio de que toda a renda é gasta no presente, qualquer cesta de mercado situada à direita e acima da linha é preferível, mas não é possível devido a renda disponível. Por isso a única opção possível será uma cesta que esteja situada sobre a linha do orçamento.
2. Deverá dar ao consumidor sua combinação preferida de bens e serviços: A cesta de mercado que maximiza a satisfação deverá estar situada entre a curva de indiferença mais elevada com a qual a linha do orçamento tenha contato. O ponto de tangência é o contato entre a curva de indiferença e a linha de orçamento, e nenhum nível mais elevado de satisfação pode ser obtido.

## 2.4 DEMANDA INDIVIDUAL E DEMANDA DE MERCADO

A análise da demanda ocorre em 6 etapas: a) Curva de demanda de um consumidor individual; b) Efeitos de uma mudança no preço de um bem; c) Curva de Mercado; d) Vantagens para as pessoas quando elas consomem determinado produto; e) Efeitos das externalidades de difusão; f) Informações empíricas a respeito da demanda. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

### 2.4.1 Demanda individual

A curva de demanda de um consumidor individual surge a partir de suas escolhas de bens em face de uma restrição orçamentária. A qual relaciona a quantidade de um bem que um único consumidor adquirirá com o preço dele. Há duas importantes propriedades nessa curva:

1. O nível de utilidade varia à medida que nos movemos ao longo da curva, quanto mais baixo o preço de um produto, maior o nível de utilidade. Por isso quando o preço de uma mercadoria cai, o poder aquisitivo do consumidor aumenta.
2. Ao satisfazer a condição que a taxa de marginal de substituição (TMS) seja

igual à razão entre os preços dos bens o consumidor estará maximizando a utilidade. Quando o preço de uma mercadoria cai, a razão entre os preços e a TMS também caem. Isto quer dizer que o valor relativo de um bem vai caindo à medida que o consumidor adquire mais desse bem.

Quando o preço sobe a demanda individual pelo bem pode se alterar de duas maneiras. Primeiro como o bem ficou mais caro em relação aos outros bens, os consumidores comprarão menos dele e mais dos outros. Segundo, um preço mais alto reduz o poder de compra do consumidor. Essa redução, semelhante à da renda, levará a uma redução na demanda do consumidor. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

Quando há uma redução no preço de um bem, mantendo-se constante o preço dos outros bens e a renda, o consumidor escolherá outra cesta de mercado. A escolha maximizadora encontra-se no ponto onde a curva de indiferença associa-se ao nível de utilidade (PINDYCK E RUBINFELD, 2006, p. 93-95).

### *Bens Substitutos e Bens Complementares*

Para muitas mercadorias a demanda está relacionada ao consumo e aos preços de outras mercadorias. Dois bens são complementares se um aumento nos preços de um deles ocasionar uma redução na quantidade demandada de outro. Hardware e software, café e coador, chuteira e bola são bens que geralmente são usados em conjunto. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

Dois bens são substitutos se um aumento no preço de um deles ocasiona um aumento na quantidade demandada de outro. Há outros itens como imóveis ocupados por proprietários e imóveis alugados, ingressos de cinema e dvds alugados, são substitutos. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

Uma forma de saber se dois bens são complementares ou substitutos é analisando a curva de preço-consumo. Esse fato sugere que ao estudar os efeitos das variações de preço de um determinado mercado, pode ser importante observar as conseqüências em mercados correlatos.

### *Bens Inferiores e Bens Normais*

À medida que a renda dos consumidores aumenta eles desejam adquirir mais bens, e esses bens são descritos como Bens Normais. Em alguns casos a quantidade demandada cai à medida que a renda dos consumidores aumenta nesse

caso chamamos essas mercadorias de bens inferiores. O termo inferior refere-se ao fato de que um aumento na renda causa uma redução na quantidade demandada desses bens. É importante saber que um bem pode ser inferior para um determinado nível de renda ao mesmo tempo em que é um bem Normal para outro nível de renda, que nesse caso seria um nível de renda mais baixo. Portanto, dependendo da renda o bem pode ser inferior e normal ao mesmo tempo. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

### *Efeito Renda e Efeito Substituição*

Uma redução no preço de uma mercadoria tem dois efeitos. Primeiro, os consumidores tenderão a comprar mais do bem que se tornou mais barato e menos das mercadorias que se tornaram relativamente mais caras. Essa mudança é chamada de efeito substituição. Segundo, pelo fato de um dos bens ter se tornado mais barato, há um aumento no poder de compra dos consumidores. A mudança na demanda resultante da alteração do poder de compra é chamado de efeito renda. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

O efeito substituição corresponde à modificação no consumo de determinado bem associada a uma variação em seu preço, mantendo-se constante o nível de utilidade. O efeito substituição capta a modificação no consumo do bem que ocorre em consequência da variação do preço que o torna relativamente mais barato que outro bem. Essa substituição é caracterizada por um movimento ao longo da curva de indiferença. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

Quando o preço do Bem A diminui em relação ao Bem B, o efeito substituição sempre conduz a um aumento na quantidade demandada do bem A. A explicação encontra-se na quarta premissa sobre as preferências do consumidor, a qual afirma que as curvas de indiferença são convexas. Isto é, no caso das curvas de indiferença convexas, o ponto de maximização de satisfação da nova linha de orçamento (após o efeito substituição) deve estar situado abaixo e à direita do ponto original de tangência. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006).

O efeito renda refere-se a variação no consumo de determinado bem pelo aumento do poder aquisitivo, mantendo-se constantes os preços relativos, i.e o efeito renda mede a variação do poder aquisitivo do consumidor.

A direção do efeito substituição é sempre a mesma: um declínio no preço provoca um aumento no consumo do bem. Entretanto, o efeito renda pode fazer com



afetarão a demanda do mercado.

A agregação das demandas individuais para a composição de demandas de mercado é algo que se torna muito importante, quando as demandas de mercado são calculadas a partir das demandas de diferentes grupos demográficos ou de consumidores que se encontram em regiões diferentes. Ela pode ser muito útil quando desejamos calcular o valor que as pessoas atribuem ao consumo de determinados bens e serviços (PINDYCK E RUBINFELD, 2006, p. 103-104).

### 2.4.3. Elasticidade da Demanda

A elasticidade de preço da demanda mede a variação percentual da quantidade demandada em consequência de uma variação percentual do preço. A demanda de uma mercadoria é inelástica quando um aumento de 1% no preço ocasiona uma redução inferior a 1% na quantidade demandada, de tal forma que o gasto do consumidor sofra uma elevação. Portanto, a quantidade demandada é relativamente pouco sensível às variações de preço.

$$E_p = (\Delta Q / Q) / (\Delta P / P) = (P/Q) \cdot (\Delta Q / \Delta P) \quad (2)$$

Onde,  $E_p$  = Elasticidade de Preço;  $Q$  = Quantidade de Mercadoria;  $P$  = Preço da mercadoria;  $\Delta Q / Q$  = Variação percentual de  $Q$ ;  $\Delta P / P$  = Variação percentual de  $P$ .

A demanda de uma mercadoria é elástica quando um aumento de 1% no preço resulta em uma redução superior a 1% na quantidade demandada, de tal forma que o gasto do consumidor sofra um decréscimo. Portanto, o gasto total com o produto diminui quando seu preço aumenta. (PINDYCK E RUBINFELD, 2006)

Quando a elasticidade da demanda é constante ao longo de toda a curva da demanda, dizemos que a curva é isoelástica. Um caso especial de curva isoelástica ocorre quando a curva de demanda tem elasticidade unitária. Ou seja, o gasto total permanece o mesmo após a variação de preço. Um aumento de preço, por exemplo, ocasionaria uma redução na quantidade demandada, mas de tal forma que essa redução fosse suficiente para deixar inalterado o gasto total com a mercadoria. A demanda de uma mercadoria tem elasticidade unitária quando um aumento de 1% no preço ocasiona um decréscimo de 1% na quantidade demandada (PINDYCK E RUBINFELD, 2006, p. 105).

### 3 EVOLUÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO EM CURITIBA

Segundo Nery (2009), o cenário imobiliário de Curitiba teve ascensão na década de 80, queda na década de 90 e nos últimos 10 anos teve uma enorme expansão, principalmente no sentido vertical, ou seja, na construção de prédios. Dentro de Curitiba não há mais muito espaço por isso há necessidade de “verticalização”. As novas construções estão se concentrando em bairros de periferia e na Região Metropolitana (RM). Atualmente a demanda está sendo puxada pela classe econômica<sup>3</sup> e super econômica<sup>4</sup>. Um bom exemplo de expansão imobiliária é o bairro Sítio Cercado, atualmente muito populoso conta com comércio local tão desenvolvido que mais parece uma cidade, inclusive com características econômicas e sociais mais desenvolvidas que a cidade de Paranaguá – Paraná (NERY, 2009).

Em 2006, 42,2% das liberações da Prefeitura de Curitiba para novas construções foram para imóveis de até três pavimentos – em 2007 foram 64,9%. Ao mesmo tempo, as concessões para imóveis de mais de oito andares, os prédios, passaram de 13,3% do todo para 24,7%, de um ano para o outro. Esses dados e o crescimento de 284,7% no número de apartamentos lançados – passaram de 3.927 unidades verticais para 7.279 – refletem a mudança na paisagem da cidade. Curitiba está mais vertical. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009)

TABELA 1 – OFERTA DE IMÓVEIS, CURITIBA, 2009

Padrão	Unidades Ofertadas	Unidades Disponíveis
Super-econômico	3.056	457
Econômico	5.657	1351
Standard	4.184	1686
Médio	2.777	847
Alto	2.675	679
Luxo	518	168
Total Geral	18.867	5188

FONTE: BRAIN, COM DADOS ATÉ OUTUBRO DE 2009, EXTRAÍDO DA REVISTA, PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009

A pesquisa revela que o segmento mais ofertado em Curitiba é o econômico (30%), seguido pelo standard (22,2%). Este último é o que tem mais unidades disponíveis para compra hoje (dados de outubro): 32,5% da oferta inicial de 4.184 unidades. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009)

<sup>3</sup> Renda familiar bruta: De 5 a 10 salários mínimos

<sup>4</sup> Renda familiar bruta: Até 4 salários mínimos

Já em relação à disponibilidade sobre a oferta, o standard é o que tem mais unidades (40,3%) e apresenta uma demanda menor por parte dos curitibanos. O supereconômico e o econômico demonstram vender mais: o primeiro tem 15% das unidades ofertadas disponíveis e o segundo, 23,9%. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009)

A pesquisa feita pela ADEMI-PR e publicada na revista Perfil Imobiliário de Curitiba aponta que comprar um imóvel imediatamente é o desejo de 14,3% dos curitibanos. Em dois anos, essa intenção sobe para 43,9% dos moradores da capital. Além desses números, o comprador atual está mais rápido na hora de fechar o negócio – caso encontre o que busca, fecha a compra quase de imediato. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009)

O salário médio do trabalhador da capital e região em 2006, segundo o Iparde, era de R\$ 1.210,93. Em 2009 (até agosto) esse rendimento chegou a R\$ 1.350,26 – um crescimento real de 11,5%, bem menor do que a valorização de imóveis residenciais novos, de 44%, e a dos usados, de 63%, medidas pelo Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial (Inpespar) para o Sindicato da Indústria da Construção Civil no Paraná (Sinduscon-PR) e o Sindicato de Habitação e Condomínios do Paraná (Secovi-PR), respectivamente. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009)

Mesmo com a diferença entre renda e preço, os imóveis financiados pela Caixa Econômica Federal, quase dobraram no período de 2007 para 2008 (passaram de 8.497 para 15.332), assim como o volume de crédito passou de R\$ 309,2 milhões para R\$ 504,1 milhões, considerando os recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e poupança. Em 2009, até a primeira quinzena de outubro foram usados R\$ 894 milhões para o financiamento de 18.046 residências. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009)

Para a próxima década também há perspectivas de crescimento do mercado imobiliário. O mercado imobiliário tem tomado uma nova direção. O principal determinante desse fenômeno é o déficit habitacional. As construtoras nos últimos anos mudaram seu foco, antes voltado para a classe média e alta, hoje atendendo a demanda das classes C e D, já que agora elas contam com um maior poder de compra (com aumento de renda e novas facilidades de crédito). As famílias que recebem até dez salários mínimos por mês (R\$ 4.650,00) ganharam também novo impulso com programas habitacionais do governo federal, como o “Minha Casa, Minha Vida”, que ano que vem vai aumentar o valor limite do imóvel de R\$ 100 mil

para R\$ 130 mil em cidades com mais de 500 mil habitantes, como Curitiba. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009).

Um exemplo dessa mudança é a construtora MRV Engenharia, que atende especificamente a essas classes. Com 30 anos no mercado nacional e 11 anos em Curitiba, é parceira da Apolar Imóveis (uma das maiores rede de imobiliárias de Curitiba e do Paraná). Uma das formas de atuação da construtora é na periferia, terrenos nessas regiões são mais baratos, viabilizando construções para atender as demandas mais econômicas. A faixa de preço de apartamentos hoje é de R\$ 80 mil a R\$ 150 mil para atender ao déficit habitacional (NERY, 2009).

Conforme relato de Nery (2009) na entrevista, o projeto antes de ser lançado muitas vezes já está vendido. Existe uma pré-pré venda, ou seja, essa modalidade de venda consiste numa fila de compradores que tem o seu cadastro analisado e aprovado, para posterior financiamento. A análise cadastral é rigorosa e conta atualmente com 400 clientes cadastrados. “Não tenho projeto, não tenho nada, muitas vezes nem chegamos a colocar plantão de vendas, pois está tudo vendido”. (NERY, 2009)

A respeito do relato acima é que a construtora MRV, lançou em novembro na região Sul, bairro Hauer, o empreendimento Spazio Compostela, onde teve todas as suas 236 unidades (entre R\$ 82 mil e R\$ 145 mil) vendidas em apenas seis horas. “Isso ocorreu graças ao cadastro de reserva, realizado no fim de outubro, o que foi fundamental para esse sucesso”, ressalta Marcelo Alisson, gestor-executivo de Vendas da MRV. Ele conta que 50% do empreendimento está enquadrado no programa “Minha Casa, Minha Vida” e os que compraram via cadastramento prévio obtiveram um ganho real na tabela de preços de 5%. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009).

Entre os fatores que propiciam a compra de um imóvel na planta, os especialistas apontam o preço mais baixo (uma unidade na planta pode sair até 40% menos do que quando concluída), a flexibilidade (em muitos casos o comprador pode definir o acabamento e a configuração dos ambientes) e a facilidade de pagamento (parcelar a entrada até a conclusão do prédio).

Nos últimos três anos, a expressão “canteiro de obras” virou um termo clichê para se definir as principais capitais brasileiras. Curitiba não escapou à regra. Desde 2003 o mercado imobiliário do país entrou num ciclo de valorização. Em Curitiba, o início foi tardio, com os efeitos sentidos a partir de 2005. Mais do que novos empreendimentos, a capital paranaense abraçou uma verdadeira mudança em seu

mapa urbano. De lá para cá, o preço médio do metro quadrado dos imóveis usados na capital subiu 63%, segundo o levantamento mensal do Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial (Inpespar) e Sindicato da Habitação e Condomínios (Secovi). No mesmo período, a inflação medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) foi de 13,8% – ou seja, houve uma elevação real dos preços dos imóveis (IACOMINI, 2008)

TABELA 2 – VALORES DOS APARTAMENTOS OFERTADOS, CURITIBA, 2009

Padrões	Valores	Empreendimentos	Representatividade
Supereconômico	Até R\$ 120.000	21	8,8%
Econômico	De R\$ 120.001 até R\$ 200 mil	53	22,1%
Standard	De R\$ 200.001 até R\$ 300 mil	48	20,0%
Médio	De R\$ 300.001 até R\$ 450 mil	48	20,0%
Alto	De R\$ 450.001 até R\$ 900 mil	49	20,4%
Luxo	Acima de R\$ 900.001	21	8,8%

FONTES: BRAIN, COM DADOS ATÉ OUTUBRO DE 2009, EXTRAÍDO DA REVISTA PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009

A tabela 2 mostra a oferta de empreendimentos na cidade de Curitiba em 2009 conforme seus valores. É possível verificar que o padrão econômico é o que oferece maior representatividade e empreendimentos na capital. A faixa de valor compreende R\$ 120.000,01 até R\$ 200.000,00.

A tendência de maior crescimento daqui para frente seria dos supereconômicos (imóveis até R\$ 120 mil), tendo em vista que essa camada não estava sendo bem atendida pelo mercado e possui o maior déficit habitacional. Além disso, a classe supereconômica é diretamente auxiliada pelos programas habitacionais do governo. O diretor da construtora Fontanive, Benito Fontanive, atribui à CEF, a redescoberta do segmento supereconômico, que – segundo ele – estava abandonado. “Não houve programas habitacionais por muitos anos no Brasil, o governo fez isso de forma acertada”, avalia Benito. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009).

Sozinhas ou em parceria com empresas locais, as construtoras de fora foram responsáveis por boa parte da área construída nos últimos três anos. Algumas delas tiveram tanto êxito, que não se limitaram a apenas um empreendimento na capital. É o caso da mineira MRV, da paulista Gafisa e também da londrinense Plaenge. Pela pesquisa, mais importante do que a origem da empresa que irá construir seu imóvel, o consumidor leva em conta a seriedade e a credibilidade da proposta. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009).

TABELA 3 – VALOR DO M<sup>2</sup> EM RELAÇÃO AO NÚMROS DE QUARTOS, CURITIBA, 2009

Apartamentos	M <sup>2</sup> 2006	M <sup>2</sup> 2009	Evolução
1 quarto	1162	2520	91,3%
2 quartos	1015	1758	74,4%
3 quartos	1075	1739	61,5%
4 quartos	1422	2034	45,1%

FONTE: INPESPAR-SECOVI-PR, NOV, 2006 A OUTUBRO DE 2009, EXTRAÍDO DA REVISTA PERFIL IMOBILIÁRIO CURITIBA, 2009

De 2006 a 2009, os apartamentos de um dormitório valorizaram 91,3% – o preço do m<sup>2</sup> passou de R\$ 1.162 para R\$ 2.520. Este foi o perfil de imóvel que mais teve alta. Até mesmo os perfis com menor valorização tiveram bom desempenho. É o caso de apartamentos de quatro quartos, os quais valorizaram em 45,1%, passando o m<sup>2</sup> de R\$ 1.422 para R\$ 2.034 em três anos.

### 3.1 IMÓVEL NOVO OU USADO?

Sob a perspectiva de manutenção do ritmo de expansão no setor imobiliário, parece que o impulso da atividade no estado depende única e exclusivamente da entrega de novos projetos. Porém, existe um nicho que também deverá colaborar significativamente para o incremento do mercado imobiliário paranaense: a comercialização dos imóveis seminovos. As regras para o financiamento, tanto de imóveis novos como usados, são praticamente as mesmas. Sendo assim, por que alguém deixaria de comprar uma casa ou apartamento "zero" para adquirir um imóvel usado? Há vantagens nessa troca?(SECOVI, 2008)

Em primeiro lugar, há um grande volume de imóveis seminovos disponíveis nas mais diversas regiões de Curitiba, sendo que o comprador tem a vantagem da entrega imediata do bem. E mais: a facilidade de negociação no preço de um imóvel seminovo. Trabalhar um desconto no preço de um imóvel novo não ajuda muito, mas em imóveis usados pode funcionar. Esse é um fator importante e que favorece o comprador. Além disso, a propriedade usada normalmente já tem uma infraestrutura montada, muitas vezes com armários, piso, gesso, entre outros.( SECOVI, 2008).

Em contrapartida, imóveis novos apresentam algumas vantagens tentadoras, como closets, melhor divisão dos ambientes, acabamento novo, carta de crédito para compra do piso de preferência do comprador. Também são planejados para serem mais eficientes com relação ao gasto de energia e construídos com produtos

e sistemas melhores para a saúde. O amianto, por exemplo, já vêm sendo eliminado de telhados, tubos, azulejos e de isolamentos. Os novos também exigem menos manutenção e vêm equipados com infraestrutura de fazer inveja a grandes clubes, como salas de conveniência, academias de ginásticas, espaço gourmet, entre outros. (SECOVI, 2008)

O perfil dos empreendimentos verticais lançados nos últimos anos possuem os chamados condomínios-clubes (que têm várias opções de lazer) e mostram-se como um novo caminho, uma oferta do mercado que tem encontrado resposta nos clientes. Para se ter idéia da importância da área comum, 93,8% dos empreendimentos recém-lançados possui salão de festas. Já os chamados espaços gourmet e o playground são itens presentes em 65,4% deles, e 59,5% dos prédios têm um local para exercícios físicos (fitness center). Essa realidade também está atrelada à profissionalização das administradoras de imóveis, que cada vez mais investem em pessoal, treinamentos, capacitação e tecnologia para oferecer aos interessados em investir em um imóvel, seja novo ou seminovo, as melhores oportunidades de negócios. Hoje, as administradoras não se limitam a apresentar um imóvel ao interessado, mas prestar uma assessoria completa, o que inclui informar o cliente sobre as formas de financiamentos e alternativas de pagamento via e-mail/telefone ou pessoalmente. (SECOVI, 2008).

A construção de grandes empreendimentos imobiliários e todo o dinheiro investido em propaganda e marketing, com as megacampanhas de lançamento, apartamentos decorados, são um atrativo. Mas é fato que o segmento de imóveis usados possui também todas as condições necessárias para crescer muito mais do que o registrado em anos anteriores a 2009 e render bons negócios para quem quer comprar ou vender um imóvel. (SECOVI, 2008)

Atualmente a demanda é maior por imóveis novos devido aos incentivos do governo, como o Programa Minha Casa Minha Vida, implantado em 2009. A mudança ocorreu a partir do segundo Governo Lula em 2006. E a partir desse novo mandato o governo começou a dividir os recursos para habitação entre imóveis usados e novos. Em alguns momentos a CEF não dispunha de recursos para financiamento de usados. O interesse do governo era fomentar a economia como um todo em vários mercados e setores, evitando que os financiamentos só beneficiassem imobiliários e cartórios. (OLIVEIRA, 2009)

Essa dinâmica incentivou as imobiliárias a fazerem parcerias com

construtoras, gerando novas oportunidades de negócios. (OLIVEIRA, 2009)

Como a taxa de juros é igual para imóveis novos ou usados, os consumidores preferem financiar imóvel novo. Os imóveis estão subindo de preço em Curitiba, então a tendência é a aquisição de imóveis na planta, lembrando que imóvel na planta é mais barato do que pronto. (OLIVEIRA, 2009)

De 1998 – 2006 a demanda era maior por imóveis usados. Hoje ainda há pessoas que buscam financiar imóveis usados, mas bem menor em relação aos novos.

## 3.2 PERFIL DO MERCADO IMOBILIÁRIO

### 3.2.1 Perfil dos Investidores em Curitiba

Segundo o Blog: Imóveis Curitiba, a crise financeira mundial não se refletiu na mesma proporção aqui no Brasil, tampouco afetou o mercado imobiliário nacional. Os lançamentos continuam e, de acordo com levantamento do Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial (Inpespar), foram colocados à venda até março de 2009 cerca de oito mil unidades sendo 250 unidades com valores acima de R\$1 milhão. (BLOG IMOVEIS, 2009)

Para NERY (2009) especular o mercado imobiliário na intenção de comprar para revender com ganhos é perigoso, mas para locação pode ser um bom negócio, essa modalidade tem se mostrado muito rentável. Embora que em muitos casos os altos valores dos aluguéis têm se mostrado um impulsor de demanda por compra de imóveis. Algumas pessoas foram buscar o aluguel enquanto não compram uma moradia ou esperam a entrega do imóvel novo. Os aluguéis atraem pessoas que estão sendo transferidas, que estão saindo de casa ou ainda estudantes que vieram de fora para estudar em Curitiba.

Segundo SECOVI, 2009, esses investidores analisam o potencial de valorização de imóveis novos e semi novos. Quem compra pensando em revender o imóvel analisa a localização, o número de unidades disponíveis na região e o valor de compra. Assim esperam ganhar dinheiro com a valorização. No caso do imóvel seminovo, além desses fatores, também analisam a idade e as condições de conservação. O interessado em investir em uma unidade para alugar, terá praticamente o mesmo retorno, seja no imóvel novo ou seminovo. A explicação é que não há como fugir dos valores praticados no mercado para a locação.

### 3.2.2 Perfil dos imóveis em Curitiba

Nos últimos dez anos, há clara diferença no comportamento dos preços de imóveis novos, conforme o tamanho. Os apartamentos de dois quartos tiveram valorização bem superior à dos outros imóveis. Em 2007 os preços dos apartamentos de dois quartos subiram 23,2%, enquanto a inflação subiu 5,7%. Mas os de um quarto valorizaram-se um pouco mais, 24,9% (IACOMINI, 2008).

De acordo com dados do Inpespar o índice de venda de usado sobre a oferta (VUSO) vem registrando altas consecutivas nos últimos anos em Curitiba. De fevereiro de 2007 a janeiro de 2008 o VUSO registrou alta de 10,5%, isto é 3 pontos percentuais acima quando comparado ao ano de 2006, que registrou média de 7,3%. O número de pessoas interessadas em comprar imóveis usados aumentou porque a concessão de crédito ficou mais fácil, o limite do valor do imóvel para uso do FGTS passou de R\$ 350 mil para R\$ 500 mil reais e os prazos de financiamento ficaram mais longos. Em janeiro de 2008, os imóveis residenciais usados com maior índice VUSO foram quitinetes com 30,0% e apartamentos com 2 dormitórios 20,0%. Em terceiro lugar ficaram os apartamentos de 3 dormitórios com 13,7% das vendas. (SECOVI, 2008).

### 3.2.3 Perfil dos clientes

Na compra de um imóvel a condição de venda (a forma de pagamento) interfere diretamente na velocidade de vendas. Maior flexibilidade nas formas de pagamento é decisiva para atrair os clientes e fechar o negócio. A maior parte da demanda dos clientes procura por lançamentos no mercado imobiliário. O número de membros numa família atualmente são quatro, por isso a tendência de apartamentos com 50/60 m<sup>2</sup>. A área comum representa boa parte do valor do apartamento, mas é a parte mais barata da obra para a construtora. O sonho de ter uma casa própria impede que o comprador analise o valor do m<sup>2</sup> e muitas vezes ele paga mais caro o m<sup>2</sup> na periferia do que em um bairro classe A ou B.

O cliente da classe super econômica e econômica utiliza o seguinte critério para a compra do imóvel. Coube a prestação no orçamento familiar ele fecha o negócio. O importante é o status de proprietário que ele passa a ter. As estratégias de marketing utilizadas hoje são de diversificar os espaços na área comum como: espaço gourmet, fitness, playground, piscina, entre outros. Essa propaganda mexe

com a imaginação do cliente, pois ele nunca imaginou poder dar esse “conforto” a sua família (NERY, 2009).

Atualmente é muito mais fácil vender um imóvel. Por exemplo, numa feira de automóveis pode-se fazer de um carro um estande de vendas ou colocar um quiosque no shopping com a propaganda de imóveis, qualquer um dos métodos é eficiente. Antes o cliente esperava ter uma união estável até comprar um imóvel, hoje não, cada vez mais o cliente tem um perfil diversificado homem com homem, mulher com mulher, solteiros (as), separados (as), noivos, etc. Não há preocupação quanto a face norte, a localização, ou tamanho do imóvel, coube a prestação do financiamento no orçamento familiar o negócio é fechado. Existe uma tendência de 40% das vendas serem destinadas a jovens, que são estudantes ou são solteiros (as). Na década anterior a média de idade dos compradores era 40 anos, o gestor acredita que essa mudança se deve a estabilidade financeira. Conforme seu relato, na década de 60 e 70 comprava-se um imóvel em toda a vida, hoje as famílias passam mais vezes por imóveis do que nossos pais faziam (NERY, 2009)

Antigamente era necessário que 70% da obra estivesse construída para a conclusão de vendas, hoje isso mudou os clientes compram até sem ver a planta do imóvel. Existia também a pressão das imobiliárias sobre as construtoras para que terminasse o quanto antes o empreendimento para a venda. (NERY, 2009).

#### 3.2.4 Valorização dos imóveis

Quanto à valorização dos imóveis nos últimos anos, Nery (2009) cita o exemplo de um empreendimento construído há 3 anos no Sítio Cercado no qual um apartamento era vendido por R\$ 48 - 55 mil, e hoje custa R\$ 105 mil no mesmo padrão de construção, mesma metragem e mesmo acabamento. O porquê disso? Vejamos a análise desse aumento: Um morador local tem um terreno e quer se desfazer dele para comprar o apartamento, assim que descobre que o valor do apartamento é de R\$ 100 mil, ele só venderá o seu imóvel por igual valor ou maior. Então outro consumidor tem informação sobre o comportamento e preferências do vizinho sobre o negócio em questão e decide acompanhar este raciocínio sobrevalorizando seu imóvel na mesma região. O que ocorre é uma reação em cadeia inflacionando os preços dos imóveis em determinados locais. As construtoras por sua vez, são bombardeadas com aumentos dos insumos na construção civil: cal, cimento, areia, pedra entre outros, repassando os aumentos a seus

empreendimentos. (NERY, 2009)

TABELA 4 – VARIÇÃO DO PREÇO MÉDIO DO METRO QUADRADO DOS APARTAMENTOS, CURITIBA, 1998-2008

Quartos	Varição do m <sup>2</sup>
Um quarto	196,3%
Dois quartos	241,5%
Três quartos	197,1%
Quatro quartos	146,3%

FONTE: INPESPAR/SECOVI, EXTRAÍDO DE IACOMINI (2008)

Observa-se pela tabela 4 que apartamentos de dois quartos apresentam maior variação no valor do m<sup>2</sup> em 10 anos, enquanto que os de quatro quartos tiveram a menor variação, 146,3% no mesmo período.

TABELA 5 – VALOR MÉDIO DE APARTAMENTOS NOVOS CONFORME O TAMANHO, CURITIBA, 2009

Apartamentos	Valor (média)	Área Total (média)	R\$/m <sup>2</sup>
1 quarto	138,9 mil	64	2.176,48
2 quartos	213,5 mil	105	2.035,56
3 quartos	374,1 mil	168	2.223,04
4 quartos	960,2 mil	382	2.513,61
Média geral	372,1 mil	168	2.216,93

FONTE: BRAIN. COM DADOS ATE OUTUBRO DE 2009, EXTRAÍDO DA REVISTA PERFIL IMOBILIÁRIO

Na tabela 5 verificamos que a média geral do valor de um apartamento na capital paranaense é R\$ 372,1, com uma área total de 168m<sup>2</sup>, custando o m<sup>2</sup> em torno de R\$ 2.216,93.

Nos últimos seis anos, as construtoras também direcionaram seus investimentos para um novo filão do mercado, imóveis com dois dormitórios. O resultado é que de 7% do total de apartamentos de dois quartos construídos em 2003, a participação passou para 31,2% em 2008. Os números vão além: até setembro deste ano, 45% – quase metade – de todos os apartamentos lançados são desse tipo. Esse sucesso se deve muito ao apelo econômico desses imóveis e às novas configurações de família, que ficaram também menos numerosas. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009)

### 3.3 PERFIL DAS REGIÕES

O primeiro anel central de Curitiba – que engloba bairros como Cabral e Alto da XV – ganhou empreendimentos de padrões elevados. No sul da cidade, os bairros Portão, Novo Mundo e Capão Raso foram cercados pelos imóveis de padrão

mais econômico. O Centro e o Centro Cívico ganharam imóveis funcionais, menores em área para satisfazer o seu público comprador. O mercado horizontal também recebeu grandes investimentos. Na região de Santa Felicidade e Campo Comprido, os condomínios de casas encontraram sua sede ideal.

A revista Perfil Imobiliário de Curitiba, baseada numa pesquisa realizada pela consultoria Brain Bureau de Inteligência Corporativa publicou em dezembro de 2009 o resultado de um mapeamento de 90% dos empreendimentos em Curitiba no último ano. Nesta pesquisa é possível verificar as regiões que mais se desenvolveram e aquelas em que o crescimento esta por vir.

TABELA 6 - VALORES MÉDIOS POR REGIÃO, CURITIBA, 2009

Região	Valores Médios		
	Por unidade	Área Total	Por m <sup>2</sup>
Ecoville	R\$ 488 mil	212 m <sup>2</sup>	R\$ 2.304,00
Região Sul	R\$ 171 mil	99 m <sup>2</sup>	R\$ 1.735,00
Batel	R\$ 623 mil	211 m <sup>2</sup>	R\$ 2.950,00
Centro	R\$ 209 mil	90 m <sup>2</sup>	R\$ 2.323,00
Cabral	R\$ 592 mil	246 m <sup>2</sup>	R\$ 2.411,00
Região Oeste	R\$ 634 mil	302 m <sup>2</sup>	R\$ 2.099,00
Uberaba	R\$ 250 mil	100m <sup>2</sup> a 200m <sup>2</sup>	R\$ 1.250,00 a 2500,00

FONTE: BRAIN. COM DADOS ATÉ OUTUBRO DE 2009

A tabela 6 apresenta os valores médios dos imóveis em Curitiba por unidade, área total e o preço do m<sup>2</sup> em 2009, dividido por regiões.

A região do Batel possui o m<sup>2</sup> mais caro de Curitiba. E é o desejo de consumo para muitos compradores e construtores, pois reúne os mais disputados restaurantes, bares, lojas e serviços da capital, além do status que a região oferece. A renda média da região está entre R\$ 6,3 mil e R\$ 9,3 mil, sendo bem superior à média da cidade R\$ 2,6 mil. E os preços dos imóveis estão 67,4% acima do resto da capital. No entorno do Batel, o valor médio de um apartamento é quase R\$ 623 mil, enquanto na cidade é de R\$ 372 mil. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009).

Já a região do Uberaba composta pelos bairros Jardim das Américas, Guabirota, Uberaba, Boqueirão e Xaxim são caracterizados por construções do tipo sobrado, seja individual ou em condomínio. O valor do m<sup>2</sup> está entre R\$ 1.250,00 e R\$ 2.500,00. O preço médio dos imóveis é R\$ 250 mil. Os bairros são atrativos para famílias com renda familiar entre R\$ 2,5 mil e R\$ 4,1 mil. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009).

O menor valor de imóvel em Curitiba está na região Sul, a qual é composta pelos bairros Portão, Capão Raso e Novo Mundo. No geral, um apartamento na região R\$ 171 mil, condição que atende famílias de renda média de R\$ 2 mil, um pouco abaixo a da cidade. O bairro Portão foi o principal responsável pelo crescimento da região, onde existem diversos empreendimentos lançados e à venda. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009).

Já a região do Ecoville possui mais área livre verde disponível na capital. Os edifícios de alto padrão que custam em média R\$ 488 mil são os destaques. A região está se configurando como uma das mais promissoras e nobres da cidade. A renda familiar média de R\$ 5,5 mil é superior à de Curitiba. De tudo que está sendo ofertado em Curitiba atualmente, 17,1% está no Ecoville.

O Centro possui baixa taxa de crescimento populacional entre 0,2% e 0,4% ao ano. Por isso, o perfil do consumidor dessa região é bem definido, composto por estudantes e trabalhadores, que optam por viver próximos a seus empregos e/ou faculdades. A média dos imóveis tem 90 m<sup>2</sup> de área total contra 168 m<sup>2</sup> da cidade.

Uma região de vendas velozes de imóveis de praticamente qualquer padrão é a principal característica do Cabral, que inclui os bairros Ahú, Alto da XV, Alto da Glória, Hugo Lange e Juvevê. A boa velocidade de vendas não é um reflexo de preços baixos. Pelo contrário, os custos dos imóveis em toda a região são mais elevados do que na média de Curitiba. Isso porque os lançamentos contemplam, principalmente, um público com maior renda familiar – média do rendimento das famílias é de R\$ 5,8 mil. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009)

Pelos bairros de Santa Felicidade, Campo Comprido, Cascatinha, São João, São Braz e Santo Inácio é possível perceber que aquela é a região dos condomínios horizontais em Curitiba. Se o forte é o condomínio horizontal, o público comprador principal é a família – sobretudo casais com um ou dois filhos. As famílias possuem renda de R\$ 4 mil. A região Oeste possui o maior valor médio e metragem de imóvel em Curitiba sendo R\$ 634 mil e 302m<sup>2</sup> respectivamente. (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2009).

## 4 PROGRAMAS DO GOVERNO

A demanda por imóveis é afetada diretamente pelos financiamentos habitacionais. No presente estudo será analisado como o financiamento chega ao consumidor e qual a influência dos programas do Governo sobre a demanda de imóveis.

Serão vistos quais os financiamentos e programas disponíveis. A CAIXA é o principal agente de programas de financiamento da casa própria no país, por esse motivo esse banco será examinado.

### 4.1 PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO

O Brasil iniciou em 2003 a implantação de um novo modelo de desenvolvimento econômico e social, que combina crescimento da economia com distribuição de renda. Desde início de 2007, a economia nacional reúne indicadores macroeconômicos e sociais positivos que apontam - como poucas vezes em sua história - para a possibilidade de aceleração do crescimento econômico, mantendo a inflação em níveis baixos. Nos últimos quatro anos, a política econômica do governo federal conseguiu estabilizar a economia, criar um ambiente favorável para investimentos. Com as condições construídas ao longo desses quatro anos, agora é possível caminhar em direção a um crescimento mais acelerado e de forma sustentável, uma vez que a economia brasileira tem grande potencial de expansão. Para o período entre 2007 e 2010, o desafio da política econômica do governo federal é aproveitar o momento histórico favorável do país e estimular o crescimento do PIB e do emprego, intensificando ainda mais a inclusão social e a melhora na distribuição de renda. Para tanto, o governo federal criou o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). (BRASIL, 2009).

O PAC é mais que um programa de expansão do crescimento. Ele é um novo conceito de investimento em infra-estrutura que, aliado a medidas econômicas, vai estimular os setores produtivos e, ao mesmo tempo, levar benefícios sociais para todas as regiões do país (PAC, 2009). As medidas econômicas para o crescimento econômico do País abrangem: Estímulo ao Crédito e ao Financiamento, Melhoria do Ambiente de Investimento, Desoneração e Administração Tributária, Medidas Fiscais

de Longo Prazo e Consistência Fiscal (BRASIL, 2009).

#### 4.1.1 Estímulo ao Crédito e ao Financiamento

O aumento do crédito é vital para o desenvolvimento econômico e social do país. Por isso, nos últimos anos, o governo federal adotou uma série de medidas na expansão do volume de crédito, sobretudo para pessoas físicas. Além disso, a queda da taxa básica de juros e o aumento da renda pessoal também estimularam o aumento do crédito habitacional. O objetivo para os próximos anos é continuar a expansão, sobretudo do crédito habitacional e do crédito de longo prazo, para investimentos em infra-estrutura (BRASIL, 2009).

Nesse sentido, um dos módulos do PAC é composto por um grupo de medidas destinadas a elevar o financiamento de longo prazo, em condições mais favoráveis que no passado, principalmente por parte da Caixa Econômica Federal e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BRASIL, 2009).

## 4.2 SISTEMA FINANCEIRO DE HABITAÇÃO

O Sistema Financeiro da Habitação (SFH) é um segmento especializado do Sistema Financeiro Nacional, no contexto das reformas bancárias e de mercado de capitais. O Sistema Financeiro da Habitação foi criado pela Lei 4.380, de 21 de março de 1964, que também criou a correção monetária nos contratos imobiliários, o BNH e as Sociedades de Créditos imobiliários. (BACEN, 2009)

Do início do SFH até os dias de hoje, o sistema foi responsável por uma oferta de cerca de seis milhões de financiamentos e pela captação de uma quarta parte dos ativos financeiros. Os objetivos principais do SFH consistiam em assegurar a aquisição da casa própria ao cidadão brasileiro, em especial a população de baixa renda. (BACEN, 2009).

O SFH possui desde a sua criação, como fonte de recursos principais, a poupança voluntária proveniente dos depósitos de poupança do denominado Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), constituído pelas instituições que captam essa modalidade de aplicação financeira, com diretrizes de direcionamento de recursos estabelecidas pelo CMN e acompanhados pelo Bacen, bem como a poupança compulsória proveniente dos recursos do Fundo de Garantia

do Tempo de Serviço<sup>5</sup> (FGTS), regidos segundo normas e diretrizes estabelecidas por um Conselho Curador, com gestão da aplicação efetuada pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MPOG), cabendo a Caixa Econômica Federal (CEF) o papel de agente operador (BACEN, 2009).

A partir de 2002 as normas do CMN disciplinam as regras para o direcionamento dos recursos captados em depósitos de poupança pelas instituições integrantes do SBPE, estabelecendo que 65%, no mínimo, devem ser aplicados em operações de financiamentos imobiliários, sendo que 80% do montante anterior (65%) em operações de financiamento habitacional no âmbito do SFH e o restante em operações a taxas de mercado, desde que a metade, no mínimo, em operações de financiamento habitacional, bem como 20% do total de recursos em encaixe obrigatório no BACEN e os recursos remanescentes em disponibilidades financeiras e operações de faixa livre. (BACEN, 2009).

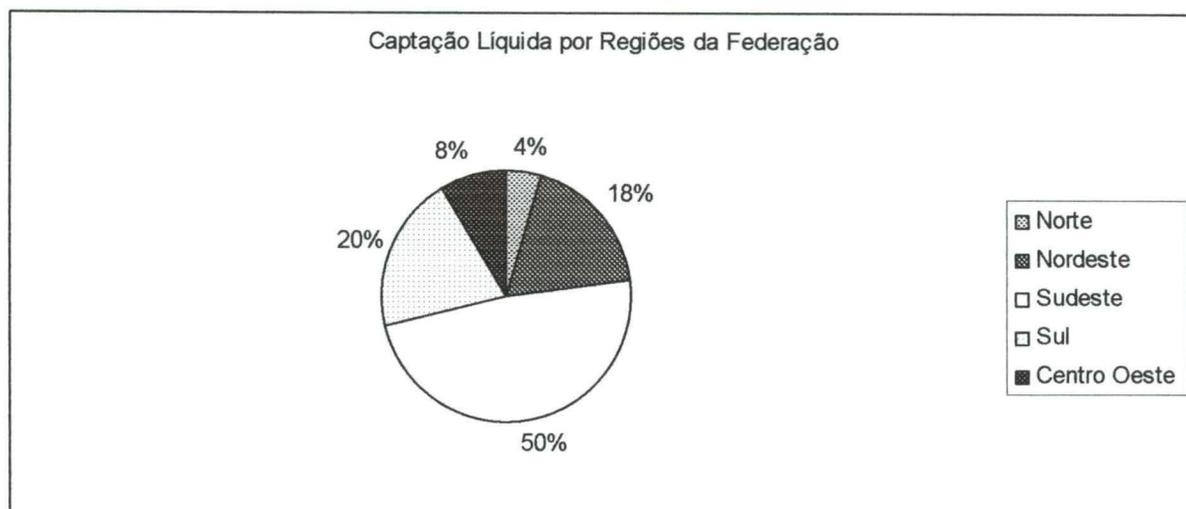
Até recentemente o mercado imobiliário carecia de regulamentações que tornassem as condições de compra de imóveis mais flexíveis. Essas mudanças foram realizadas pelo governo e atualmente diversas instituições financeiras oferecem financiamentos habitacionais. O que os diferencia são as condições de pagamento, como as taxas de juros cobradas, a duração dos contratos e quanto do valor do imóvel pode ser financiado. (IMOVEL.COM, 2009)

### 3.2.1 Captação líquida das cadernetas de poupança

A captação líquida da poupança é quando as cadernetas de poupança registram mais depósitos do que retiradas. Os depósitos em cadernetas de poupança são uma das fontes de financiamento para a compra da casa própria. Quanto mais recursos nessa modalidade de investimento, mais crédito para o setor habitacional.

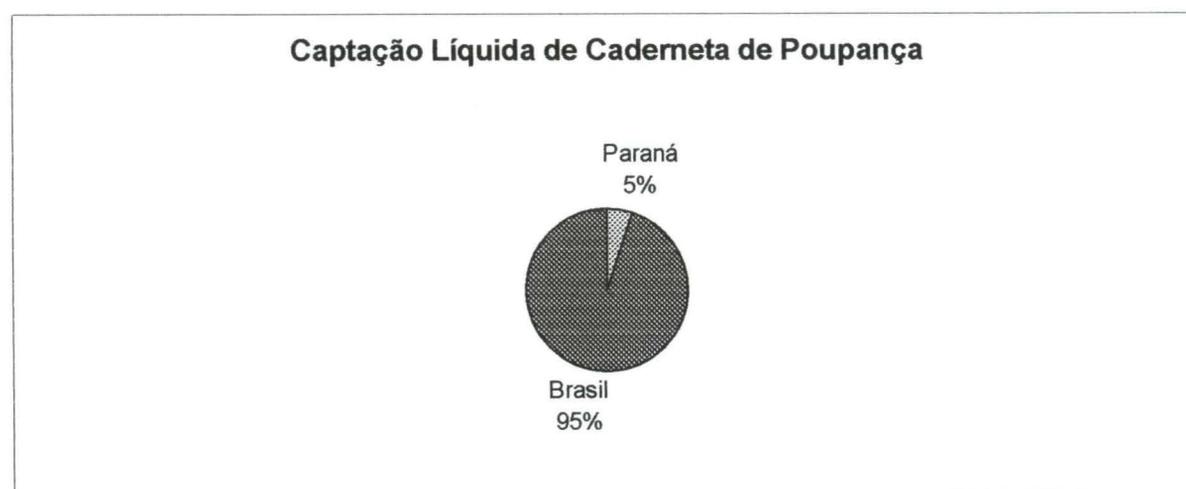
---

<sup>5</sup> O FGTS foi criado na década de 60 para proteger o trabalhador demitido sem justa causa. Sendo assim, no início de cada mês, os empregadores depositam, em contas abertas na CAIXA, em nome dos seus empregados e vinculadas ao contrato de trabalho, o valor correspondente a 8% do salário de cada funcionário. Com o fundo, o trabalhador tem a chance de formar um patrimônio, bem como adquirir sua casa própria, com os recursos da conta vinculada. Além de favorecer os trabalhadores, o FGTS financia programas de habitação popular, saneamento básico e infraestrutura urbana, que beneficiam a sociedade, em geral, principalmente a de menor renda. (CEF, 2009)



**GRÁFICO 4 – CAPTAÇÃO LÍQUIDA DAS CADERNETAS DE POUPANÇA DE OUT/1994 A JUL/2009 NAS REGIÕES DA FEDERAÇÃO**  
 FONTE: DESIG, extraído do site do BACEN, 2009

O gráfico acima apresenta a captação líquida das cadernetas de poupança no período de Out/1994 a Jul/2009 para as Regiões da Federação. O Sudeste tem o maior valor de captação líquida de poupança, R\$ 22.025.076.096,00. Em segundo lugar aparece o Sul com R\$ 9.237.366.286,00 e em terceiro a região Nordeste, responsável por R\$ 8.237.458.207,00. O valor total captado nesse período no Brasil foi R\$ 45.399.432.654,00.



**GRÁFICO 5 – CAPTAÇÃO LÍQUIDA DAS CADERNETAS DE POUPANÇA DE OUT/1994 A JUL/2009**  
 FONTE: DESIG, extraído do site do BACEN, 2009

O gráfico 5 demonstra qual a porcentagem que o Paraná representa no montante captado de poupança no país.

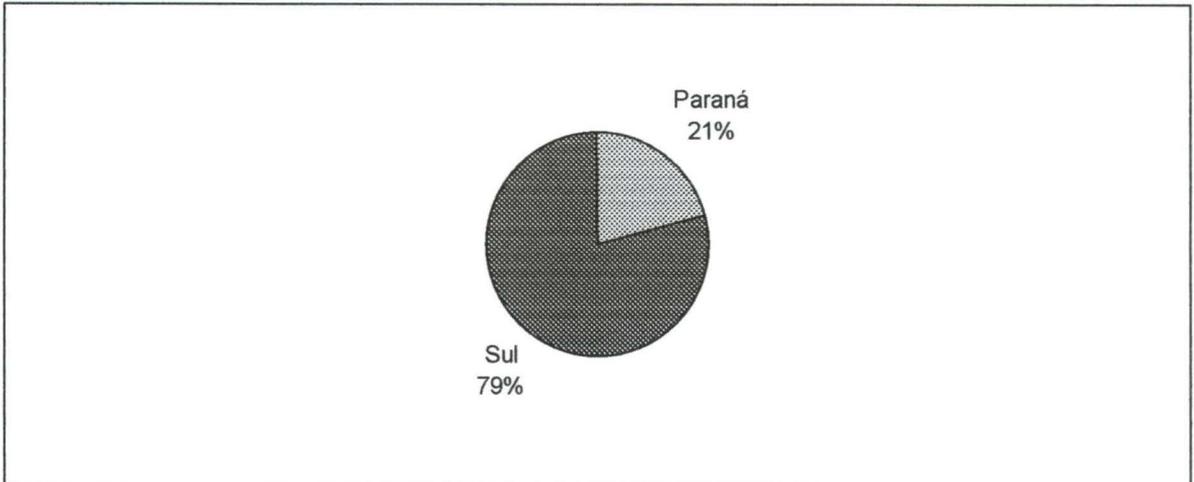


GRAFICO 6 – CAPTAÇÃO LÍQUIDA DAS CADERNETAS DE POUPANÇA DE OUT/1994 A JUL/2009, REGIÃO SUL E O PARANÁ.

FONTE: DESIG, extraído do site do BACEN, 2009

Conforme o gráfico 6, o Paraná representa 21% do valor total de poupança líquida na região Sul.

#### 4.2.2 Financiamentos Imobiliários

O valor total de financiamentos imobiliários no período compreendido entre Out/1994 a Jul/2009 foi de R\$ 99.515.618.798,00. Deste montante a região Sul responde por R\$ 14.048354.924,00, ou seja, 14% conforme o gráfico 7. (BACEN, 2009)

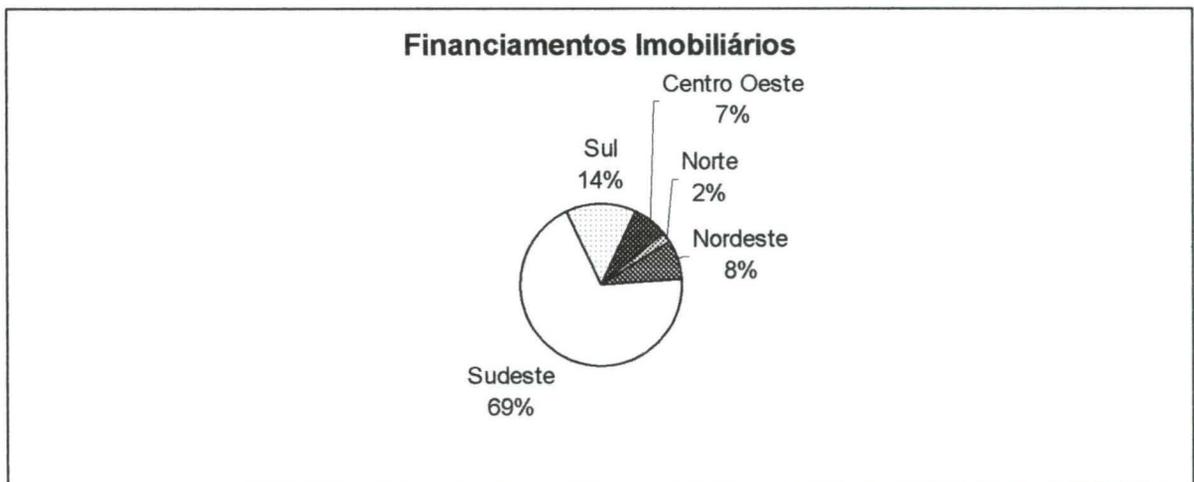


GRAFICO 7 – FINANCIAMENTOS IMOBILIÁRIOS CONTRATADOS DE OUT/1994 A JUL/2009, REGIÕES DO BRASIL.

FONTE: DESIG, extraído do site do BACEN, 2009

No gráfico 8, o Paraná contratou 25% dos financiamentos habitacionais disponibilizados no Sul, no período de out/94 a jul/2009.

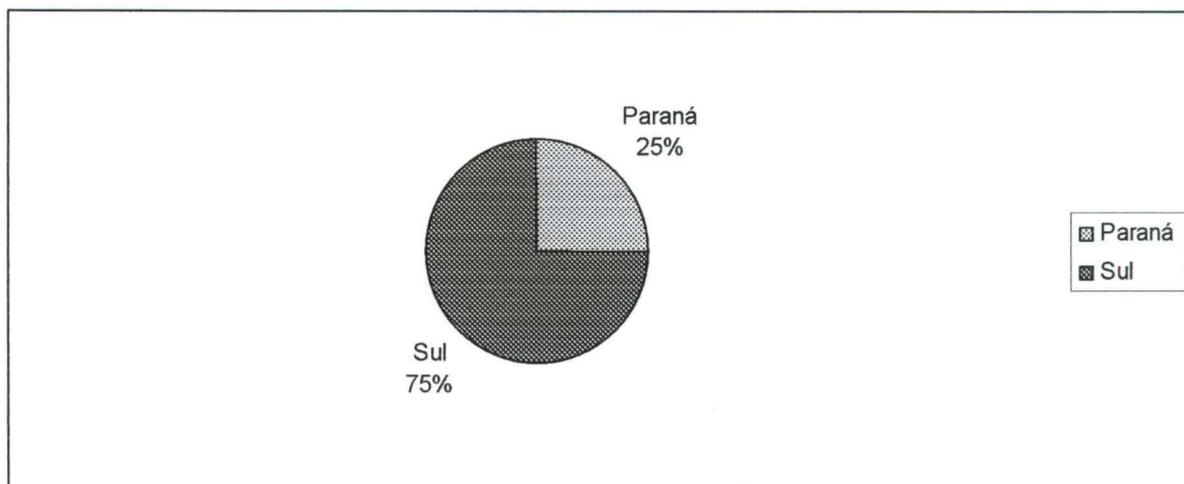


GRAFICO 8 – FINANCIAMENTOS IMOBILIÁRIOS CONTRATADOS DE OUT/1994 A JUL/2009, REGIÃO SUL E PARANÁ.

FONTE: DESIG, extraído do site do BACEN, 2009

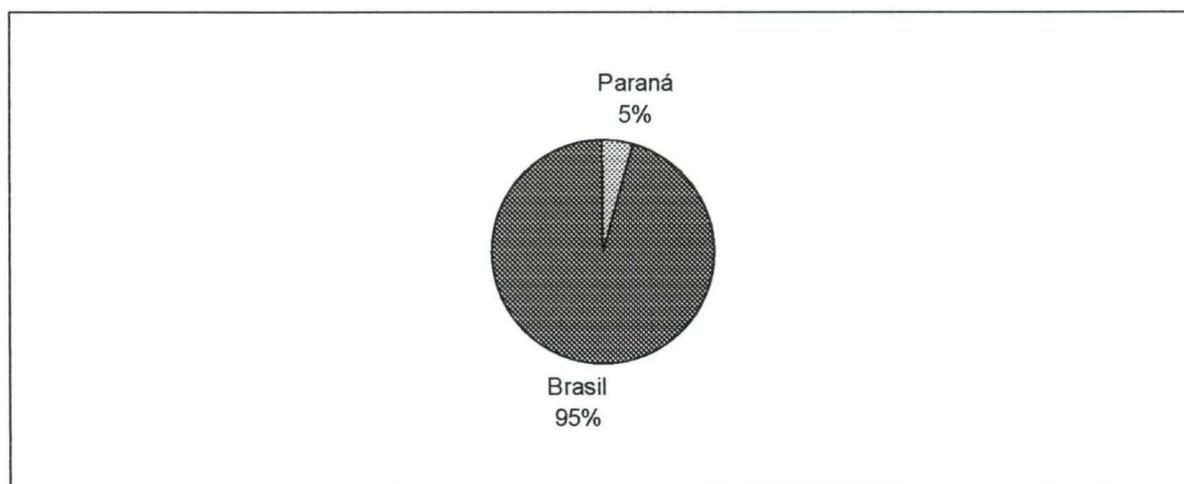


GRAFICO 9 – FINANCIAMENTOS IMOBILIÁRIOS CONTRATADOS DE OUT/1994 A JUL/2009

FONTE: DESIG, extraído do site do BACEN, 2009

No gráfico 9, verifica-se que o Paraná responde por 5% dos financiamentos imobiliários do Brasil, ou seja, R\$ 4.774.013.150,00.

#### 4.3 LINHAS DE FINANCIAMENTO

A Caixa Econômica Federal tem disponível três linhas para financiamento habitacional:

1. Carta de Crédito: FGTS-Individual - Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV);
2. Carta de Crédito SBPE;
3. Pró Cotista.

### 4.3.1 Imóveis Novos

#### *Carta de Crédito FGTS – Individual*

A Carta de Crédito FGTS utiliza recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço. Esta modalidade disponibiliza financiamento de até 100% do valor do imóvel novo com até 30 anos para pagar.

Caso a renda familiar chegue até R\$ 4.650,00, o imóvel com habite-se<sup>6</sup> expedido a partir de 26 MAR 2009 e ainda não habitado, poderá enquadrar-se no Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV) o qual tem parceria da União para concessão de subsídios. (CEF, 2009)

#### *Limite de renda familiar*

O encargo mensal não pode ser superior a 30% da renda familiar mensal bruta. A faixa de renda é de 465,00 a R\$ 4.900,00 ou a R\$ 4.650,00 (PMCMV) - para financiamento de imóveis situados nos municípios integrantes das regiões metropolitanas dos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro, do Distrito Federal e Região do Entorno (RIDE/DF), nos municípios com população igual ou superior a quinhentos mil habitantes, e demais capitais estaduais e seus municípios limítrofes, que apresentam continuidade e integração territoriais de suas áreas urbanas. Nos demais municípios a faixa de renda é de R\$ 465,00 a R\$ 3.900,00. (CEF, 2009).

#### *Limite de valor do imóvel<sup>7</sup>*

1. Até R\$ 130.000,00 para Distrito Federal, municípios integrantes das regiões metropolitanas dos estados de SP e RJ e municípios com população igual ou superior a 1 milhão de habitantes;
2. Até R\$ 100.000,00 para os municípios com população igual ou superior a 250 mil habitantes, para os municípios do Entorno do Distrito Federal (RIDE/DF), demais regiões metropolitanas e capitais estaduais;
3. Até R\$ 80.000,00 para demais regiões.

#### *Quota de financiamento/Limite de financiamento*

---

<sup>6</sup> É o documento que atesta a legalidade do imóvel, ou seja, sua existência do ponto de vista jurídico.

<sup>7</sup> O valor do imóvel corresponde ao valor venal, que é o maior dos valores entre a venda e a compra e a avaliação total do imóvel considerado pronto pela CAIXA.

Para definição do valor de financiamento são observadas a capacidade de pagamento do proponente na análise de risco de crédito e a quota de financiamento definida para a operação. O percentual é aplicado sobre o menor valor entre a avaliação do imóvel efetuada pela CEF e o valor de compra e venda. (CEF, 2009)

TABELA 7 – PRAZO MÁXIMO PARA FINANCIAMENTO E SUA QUOTA MÁXIMA CORRESPONDENTE.

Prazo máximo para Amortização	Quota máxima de Financiamento
Até 240 meses	Até 100%
De 241 a 300 meses	Até 90%
De 301 a 360 meses	Até 80%

Fonte: CEF, 2009

A tabela 7 demonstra a quota definida em função do prazo de amortização.

#### *Prazos de amortização e taxa de juros*

O Prazo mínimo de amortização é de 120 meses e máximo de 360 meses em função da renda familiar bruta. A taxa de juros é reduzida em 0,5% para o trabalhador que tenha mais de três anos de trabalho em uma ou mais empresas, sob o regime do FGTS. Esse período pode ser consecutivo ou não. O Sistema de Amortização é o SAC<sup>8</sup> (Sistema de Amortização constante). (CEF, 2009)

TABELA 8 – CATEGORIAS DE RENDA FAMILIAR BRUTA E SUAS RESPECTIVAS TAXAS DE JUROS E O PRAZO MÁXIMO PARA FINANCIAMENTO, 2009

Renda Familiar Bruta	Taxa de Juros a.a		Prazo Máximo em Meses	
	Efetiva	Nominal	Alienação Fiduciária <sup>9</sup>	Garantia Hipoteca <sup>10</sup>
De R\$ 465,00 a R\$ 2325,00	5,17%	5%	300	204
De R\$ 2325,01 a R\$ 2790,00	6,17%	6%	300	204
De R\$ 2790,01 a 4900,00	8,47%	8,16%	360	204

FONTE: Caixa Econômica Federal, 2009

Na tabela 8 verifica-se o escalonamento de renda na CEF e suas respectivas taxas de juros.

#### *Carta de Crédito SBPE*

<sup>8</sup> É um Sistema de Amortização onde as parcelas vão ficando menores com o passar do tempo, de acordo com a inflação atual. Isso acontece porque os juros também diminuem a cada mês. Ou seja, você começa pagando um valor e termina com a segurança de ter uma parcela mais suave. (CEF,2009)

<sup>9</sup> É um tipo de garantia, face a uma dívida existente com o Credor. Tão logo quitada esta dívida, o bem ficará livre de ônus.

<sup>10</sup> Hipoteca é uma garantia real extrajudicial e incide sobre bens imóveis ou equiparados que pertençam ao devedor ou a terceiros

A carta de Crédito SBPE é uma linha de crédito que permite o financiamento de imóveis residenciais novos, em até 30 anos. Ela utiliza os recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) e pode ou não estar enquadrada nas condições do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), dependendo dos valores do imóvel e do financiamento a ser adquirido. (CEF, 2009)

O valor da prestação pode ser de até 30% da renda apurada e o limite de valor do imóvel para operações enquadradas no SFH é de até Até R\$ 500.000,00 desde que o valor de financiamento não exceda à quota estabelecida para a operação (R\$ 450.000,00). Operações fora do SFH são aquelas em que o valor de avaliação do imóvel está acima de R\$ 500.000,00 ou o valor de financiamento é superior a R\$ 450.000,00. O sistema de amortização é o SAC. (CEF, 2009)

TABELA 9 – TAXA DE JUROS PÓS-FIXADA DOS FINANCIAMENTOS DA CARTA DE CRÉDITO SBPE

TAXA ANUAL PÓS-FIXADA				
ENQUADRAMENTO	VALOR DE AVALIAÇÃO/ VALOR DE FINANCIAMENTO (em R\$)	PAGTO CARNÊ	DÉBITO CONTA OU FOLHA PAGTO	TAXA PACOTE BÁSICO
			Nominal (%) Efetiva (%)	
	Valor de avaliação até R\$ 150.000,00	8,5563	8,0930	7,9071
		8,9000	8,4000	8,2000
SFH	Valor de Avaliação de R\$ 150.000,01 a R\$ 500.000,00 e Valor de Financiamento até R\$ 450.000,00 (limitado à quota estabelecida pela operação).	10,0262	9,5690	9,1098
		10,5000	10,0000	9,5000
FORA DO SFH	Valor de avaliação acima de R\$ 500.000,01 ou valor de financiamento superior a R\$ 450.000,01	10,9350	10,4815	10,0262
		11,5000	11,0000	10,5000

FONTE: CEF (2009)

Para operações enquadradas no SFH, a taxa de juros pode ser Pós-fixada e Préfixada. A pós-fixada tem o financiamento mínimo de R\$ 15.000,00 e máximo de R\$ 450.000,00 (limitado à quota estabelecida de 90%), com o prazo máximo para pagamento até 360 meses. Para taxa de juros Prefixada o financiamento mínimo é

de R\$ 50.000,00 e máximo de R\$ 450.000,00 (limitado à quota de 70%), com prazo máximo de pagamento de até 180 meses. (CEF, 2009)

Para operações fora do SFH, a taxa de juros é Pós-fixada, com financiamento mínimo de R\$ 15.000,00 e máximo de acordo com a capacidade de pagamento do solicitante. A quota máxima de financiamento também é 90%. (CEF, 2009)

TABELA 10 - TAXA DE JUROS PRÉ-FIXADA DOS FINANCIAMENTOS DA CARTA DE CRÉDITO SBPE

TAXA ANUAL PREFIXADA					
ENQUADRAMENTO	VALOR DE AVALIAÇÃO (em R\$)	PAGTO CARNE		DÉBITO CONTA OU FOLHA DE PAGTO	
		Nominal (%)	Efetiva (%)	Nominal (%)	Efetiva (%)
SFH	Até 130.000,00	11,4766	12,1000	11,2960	11,9000
	De 130.000,01 a 500.000,00			11,3866	12,0000

FONTE: CEF (2009)

### *Pró Cotista*

O Programa Especial de Crédito Habitacional ao Cotista do FGTS (Pró-Cotista) também disponibiliza o prazo de pagamento de até 30 anos para pagar. Para ter acesso ao financiamento, é necessário ter uma conta ativa do FGTS por no mínimo três anos. Caso o cidadão esteja com a conta inativa, é preciso ter saldo superior ou igual a 10% do valor do imóvel. (CEF, 2009)

Não há limite de renda familiar para contratar esse financiamento. As condições das parcelas mensais não podem ser superiores a 30% da renda familiar mensal bruta ou superior ao resultado da análise de risco e apuração da capacidade de pagamento do cliente, efetuada pela CAIXA. (CEF, 2009)

O limite de valor do imóvel é de até R\$ 500.000,00 e do financiamento é de até R\$ 450.000,00. A Quota máxima para financiamento é de até 85 %, com Taxa de juros nominal de 8,66 % a.a e efetiva de 9,01% a.a. O sistema de amortização é o SAC, sendo o prazo mínimo de 12 meses e o máximo de 360 meses. (CEF, 2009)

### 3.3.2 Imóvel Usado

#### *Carta de Crédito CAIXA FGTS – Individual*

A Carta de Crédito FGTS para imóveis usados é uma linha de financiamento que utiliza recursos do FGTS, podendo financiar até 100% do valor do imóvel usado e com até 30 anos para pagar. O cidadão não precisa ter depósitos em sua conta vinculada do FGTS para contratar essa modalidade de financiamento.

O limite de renda familiar bruta é de R\$ 465,00 a R\$ 4.900,00 - para financiamento de imóveis situados nos municípios integrantes das regiões metropolitanas dos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro, do Distrito Federal e Região do Entorno (RIDE/DF), nos municípios com população igual ou superior a quinhentos mil habitantes, e demais capitais estaduais e seus municípios limítrofes, que apresentam continuidade e integração territoriais de suas áreas urbanas. E de R\$ 465,00 a R\$ 3.900,00 para os demais municípios.

O encargo mensal não pode ser superior a 30% da renda familiar mensal bruta. O limite do valor do imóvel usado apresenta as mesmas condições do imóvel novo.

1. Até R\$ 130.000,00 para Distrito Federal, municípios integrantes das regiões metropolitanas dos estados de SP e RJ e municípios com população igual ou superior a 1 milhão de habitantes;
2. Até R\$ 100.000,00 para os municípios com população igual ou superior a 250 mil habitantes, para os municípios do Entorno do Distrito Federal (RIDE/DF), demais regiões metropolitanas e capitais estaduais;
3. Até R\$ 80.000,00 para demais regiões.

A quota é definida em função do prazo de amortização:

TABELA 11 – PRAZO MÁXIMO PARA FINANCIAMENTO E SUA QUOTA MÁXIMA CORRESPONDENTE

Prazo máximo para Amortização	Quota máxima de Financiamento
Até 240 meses	Até 100%
De 241 a 300 meses	Até 90%
De 301 a 360 meses	Até 80%

Fonte: CEF, 2009

O prazo para amortização é no mínimo de 120 meses e máximo de 360 meses. Sistema de amortização SAC. A taxa de juros é reduzida em 0,5% para quem tem três anos de trabalho em uma ou mais empresas, sob o regime do FGTS, podendo esse período ser consecutivo ou não.

TABELA 12 – CATEGORIAS DE RENDA FAMILIAR BRUTA E SUAS RESPECTIVAS TAXAS DE JUROS E O PRAZO MÁXIMO PARA FINANCIAMENTO, 2009

Renda Familiar Bruta	Taxa de Juros a.a		Prazo Máximo em Meses	
	Efetiva	Nominal	Alienação Fiduciária	Garantia Hipoteca
De R\$ 465,00 a R\$ 2325,00	5,17%	5%	300	204
De R\$ 2325,01 a R\$ 2790,00	6,17%	6%	300	204
De R\$ 2790,01 a 4900,00	8,47%	8,16%	360	204

FONTE: Caixa Econômica Federal, 2009

A tabela 12 demonstra a renda familiar bruta e suas respectivas taxas de juros para imóveis usados utilizando o financiamento com a Carta de Crédito do FGTS.

### *Carta de Crédito SBPE*

Para adquirir imóveis residenciais usados, o cidadão pode utilizar a carta de Crédito SBPE. Ela utiliza os recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) e pode ou não estar enquadrada nas condições do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), dependendo dos valores do imóvel e do financiamento a ser adquirido.

O imóvel escolhido pode ser pago em até 30 anos. O valor das prestações não deve exceder 30% da renda familiar bruta. O limite de valor do imóvel para operações enquadradas no SFH é de até R\$ 500.000,00 desde que o valor de financiamento não exceda a R\$ 450.000,00 (limitado à quota estabelecida para a operação). Operações fora do SFH são aquelas em o valor de avaliação do imóvel está acima de R\$ 500.000,00 ou valor de financiamento superior a R\$ 450.000,00. O sistema de amortização é o SAC.

Em operações enquadradas no SFH, a taxa de juros Pós-fixada, tem financiamento mínimo de R\$ 15.000,00 e máximo de R\$ 450.000,00 (limitado à quota estabelecida de 90%), com o prazo máximo para pagamento até 360 meses. Com taxa de juros Prefixada o financiamento mínimo é de R\$ 50.000,00 e máximo de R\$ 450.000,00 (limitado à quota de 70%), com prazo máximo de pagamento de até 180 meses.

Para operações fora do SFH, a taxa de juros é Pós-fixada com financiamento mínimo de R\$ 15.000,00 e máximo de acordo com a capacidade de pagamento do solicitante.

#### *Pró Cotista- Aquisição de Imóvel usado*

O Programa Especial de Crédito Habitacional ao Cotista do FGTS (Pró-Cotista) facilita a compra do imóvel usado. É necessário ter uma conta ativa do FGTS por no mínimo três anos. Se a conta estiver inativa, é preciso ter um saldo superior ou igual a 10% do valor do imóvel usado avaliado. Nessa modalidade não há limite de renda e o pagamento pode ser feito em até 360 meses. A parcela mensal não pode ser superior a 30% da renda familiar mensal bruta ou superior ao resultado da análise de risco e apuração da capacidade de pagamento do cliente, efetuada pela CEF.

O valor limite do imóvel é de até R\$ 500.000,00 e a quota de financiamento de imóvel usado é de até 80%. O prazo de amortização fica entre 12 meses no mínimo e 360 meses no máximo. A taxa de juros nominal é de 8,66% a.a e a efetiva de 9,01% a.a. O sistema de amortização é o SAC.

#### 4.3.3 Programa Minha Casa Minha Vida

O Programa consiste em disponibilizar financiamentos às empresas da construção civil do mercado imobiliário para a produção de um milhão de unidades habitacionais, às famílias que possuem renda familiar mensal até 10 salários mínimos (R\$ 4.650,00), priorizando a faixa de renda de 3 até 6 salários mínimos<sup>11</sup>. É prevista a construção e alienação de 400.000 unidades habitacionais, para a renda familiar de até 3 salários mínimos (R\$ 1.395,00), e 600 mil unidades para renda familiar de 4 até 10 salários mínimos (R\$ 1.860,00 a R\$ 4.650,00). (CEF, 2009).

A construção das unidades habitacionais para a faixa de renda de até 3 salários mínimos ocorre a partir da contratação de empreendimentos em condomínio ou em loteamento, constituídos de apartamentos ou casas. A execução das obras do empreendimento é realizada por Construtora contratada pela CEF que se responsabiliza pela entrega dos imóveis concluídos e legalizados. (CEF, 2009).

As famílias com renda de até 6 salários mínimos serão beneficiadas com

---

<sup>11</sup> As famílias com renda de até 6 salários mínimos serão beneficiadas com subsídio nos financiamentos com recursos do FGTS (CEF, 2009).

subsídios nos financiamentos com recurso do FGTS. Aquelas com renda acima de 6 e até 10 salários mínimos contarão com a redução dos custos de seguro e acesso ao Fundo Garantidor da Habitação (CEF, 2009).

As condições necessárias para obter as vantagens do PMCMV são:

1. Renda familiar bruta de até R\$ 4.650,00;
2. Imóvel Novo;
3. Com habite-se expedido a partir de 26 MAR 2009;
4. Ainda não habitado;
5. Não ser detentor de financiamento ativo em qualquer parte do país;
6. Não ter recebido subsídio direto ou indireto da união;
7. Não ter recebido a partir de 16 de maio de 2005, desconto concedido pelo FGTS na concessão de financiamento habitacional;
8. Não ser proprietário, cessionário ou promitente comprador de outro imóvel residencial, urbano ou rural, situado no atual local de domicílio, nem onde pretende fixá-lo.
9. Não ser titular de direito de aquisição de imóvel residencial urbano ou rural, situado no atual local de domicílio, nem onde pretende fixá-lo.
10. Amortização sac.

A abrangência do PMCMV é em capitais estaduais e respectivas regiões metropolitanas, região metropolitana de Campinas/SP e Baixada Santista/SP, Distrito Federal e respectiva RIDE e municípios com população igual ou superior a 50 mil habitantes. A União aloca recursos por Área do Território Nacional com base no déficit habitacional no Brasil 2000, contagem populacional 2007 – IBGE. Estados e municípios realizam, gratuitamente, o cadastramento das famílias.

A tabela 5 mostra a renda familiar bruta e a taxa de juros nominais 2009.

TABELA 13 – PROGRMA MINHA CASA MINHA VIDA

Faixa de renda	Taxas de Juros	Quota Máxima	Tempo
Renda até 5 salários mínimos	5% a.a + TR.	100%	240 meses
Renda de 5 a 6 salários mínimos	6% a.a + TR.	100%	240 meses
Renda de 6 a 10 salários mínimos	8,16% a.a + TR.	100%	240 meses

FONTE: CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2009

Conforme a tabela 13 o prazo de 240 meses corresponde a uma quota máxima de financiamento de 100% do valor do imóvel. O financiamento de 90% em

300 meses e o de 80% em 360 meses, dependendo da renda da família. (CEF, 2009).

### *Habitação para Famílias com renda de até 3 salários mínimos*

Os imóveis contratados são de propriedade exclusiva do Fundo de Arrendamento Residencial<sup>12</sup> (FAR) e integram seu patrimônio até que sejam alienados. As famílias a serem beneficiadas pelo Programa são indicadas pelo Município ou Governo do Estado/Distrito Federal e o enquadramento ao Programa é realizado pela CAIXA. Os imóveis são adquiridos pelas famílias beneficiadas por venda direta com parcelamento.

Para viabilizar a construção das unidades habitacionais foram aportados ao FAR, recursos da ordem de R\$ 14 bilhões.

Os participantes do programa são:

1. CAIXA ECONÔMICA FEDERAL: Agente executor do Programa, responsável pela alocação dos recursos, definição dos critérios e expedição dos atos necessários à operacionalização do Programa.
2. MINISTÉRIO DAS CIDADES: Agente gestor do Programa, a quem compete estabelecer diretrizes, fixar regras e condições, definir a distribuição de recursos entre as Unidades da Federação, além de acompanhar e avaliar o desempenho do Programa.
3. MINISTÉRIO DA FAZENDA: Em conjunto com o Ministério das Cidades, fixa a remuneração da CAIXA, pelas atividades exercidas no âmbito do Programa.
4. PODER PÚBLICO ESTADUAL E MUNICIPAL: Tem sua participação estabelecida por meio de assinatura de Convênio com a CEF, visando assegurar a sua colaboração nas ações em prol do desenvolvimento de fatores facilitadores à implementação dos projetos, destacando-se a indicação das áreas prioritizadas para implantação dos projetos, isenção de tributos, aporte de recursos e indicação de proponentes para alienação dos empreendimentos.
5. CONSTRUTORAS E ÓRGÃOS ASSEMELHADOS: Participam na apresentação de propostas e execução dos projetos aprovados para

---

<sup>12</sup> O FAR financia o Programa de Arrendamento Residencial (PAR), o qual foi criado para ajudar estados e municípios a atenderem à necessidade de moradia da população de baixa renda, especificamente aquelas famílias que recebem até R\$ 1.800,00 e vivem em centros urbanos. (CEF, 2009)

aquisição de unidades habitacionais na forma estabelecida pelas normas do Programa.

6. PÚBLICO ALVO: Famílias com rendimento mensal de até R\$ 1.395,00.

O valor máximo das unidades habitacionais está estabelecido por UF/Localidade e por tipologia diferenciada em casa e apartamento, conforme tabela a seguir:

TABELA 14 – ESTADOS, VALORES MÁXIMOS APARTAMENTOS, VALORES MÁXIMOS CASA, 2009

ESTADOS	VALORES MÁXIMOS APARTAMENTOS	VALORES MÁXIMOS CASAS
São Paulo – interior	R\$ 46.000,00	R\$ 42.000,00
São Paulo – capital	R\$ 52.000,00	R\$ 48.000,00
Paraná	R\$ 45.000,00	R\$ 41.000,00
Minas Gerais	R\$ 46.000,00	R\$ 42.000,00
Rio Grande do Sul	R\$ 45.000,00	R\$ 41.000,00
Santa Catarina	R\$ 45.000,00	R\$ 41.000,00
Bahia– capital e RM	R\$ 46.000,00	R\$ 42.000,00
Piauí	R\$ 41.000,00	R\$ 37.000,00

FONTE: Cartilha Completa do Programa Minha Casa Minha Vida, CEF, 2009

Na tabela 14 são apresentados os valores máximos para aquisição de apartamentos e casas nos principais estados brasileiros. Verifica-se que os Estados da Região Sul possuem o mesmo valor para aquisição de apartamentos e casas nessa modalidade.

O enquadramento por renda familiar possui algumas condições como:

1. Estar enquadrado na faixa de renda familiar do programa (até 3 salários mínimos);
2. Prestação equivalente a 10% da renda durante 10 anos, com prestação mínima de R\$ 50,00, corrigida pela TR;
3. Sem entrada e sem pagamento durante a obra;
4. Sem cobrança de seguro por Morte e Invalidez Permanente – MIP e Danos Físicos do Imóvel – DFI;
5. Registro do imóvel preferencialmente em nome da mulher.

#### *Habitação para Famílias com Renda de 3 até 10 salários mínimos*

As famílias com renda de até 6 salários mínimos serão beneficiadas com subsídio nos financiamentos com recursos do FGTS. Esse subsídio do governo é repassado diretamente às construtoras e podem chegar a R\$ 23.000,00<sup>13</sup>. Essa

<sup>13</sup> Depende da Região do Brasil onde ocorre a compra do imóvel

quantia não precisa ser paga à construtora e nem ao governo posteriormente. Aquelas famílias com renda acima de 6 e até 10 salários mínimos contarão com redução dos custos de seguro e acesso ao Fundo Garantidor da Habitação.

O fundo garantidor da Habitação é uma novidade do programa Minha Casa, Minha Vida, ele consiste em refinanciar parte das prestações, caso o beneficiário perca o emprego. O número máximo de prestações garantidas por esse fundo varia de 12 a 36, de acordo com a faixa de renda. Para ter acesso ao fundo, o cidadão deverá estar em dia com as prestações e ter quitado pelo menos seis parcelas. (CEF, 2009)

Faixa de Renda (salários)	Número de prestações garantidas
3 a 5 salários mínimos	36 prestações
5 a 8 salários mínimos	24 prestações
8 a 10 salários mínimos	12 prestações

FONTE: CEF, 2009

O valor de avaliação dos empreendimentos deve ser compatível com a faixa de renda prioritária (acima de 3 e até 10 salários mínimos) sem especificação padrão. O encargo mensal não pode ser superior a 30% da renda familiar mensal bruta.

Essa modalidade de financiamento segue alguns requisitos como:

1. Sistema de Amortização SACRE ou SAC;
2. Financiamento: até 100%, conforme a capacidade de pagamento;
3. Entrada opcional;
4. Pagamento mínimo durante a obra;
5. Fundo Garantidor – cobertura em caso de perda de capacidade de pagamento proporcional à renda familiar.
6. Subsídio para famílias com renda de até 6 salários mínimos;
7. Valor de avaliação limitado ao teto do FGTS para a região (de R\$ 80 mil a R\$ 130 mil);
8. Renda familiar limitada ao teto do FGTS para a região (até R\$ 3.900,00 ou até R\$ 4.650,00).
9. Não ser detentor de nenhum imóvel ou financiamento ativo em qualquer parte do país;
10. Prazo de pagamento 30 anos;

Devido ao fato da maioria dos contratos feitos na CAIXA serem da carta de FGTS, a taxa de juros dessa carta será utilizada para análise.

TABELA 15- TAXA DE JUROS PRATICADA DURANTE O GOVERNO DE FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

Ano	Salário Mínimo (deflator IPCA)	Taxas de Juros
1998	259,45	6,00%
1999	261,81	8,00%
2000	268,68	6,00%
2001	294,89	6,00%

FONTE: CEF, 2009, IPEADATA, 2009

No governo de Fernando Henrique Cardoso (FHC), não existia o escalonamento de renda, havia só uma taxa de juros para quem ganhasse até 10 salários mínimos. Conforme a tabela verifica-se que o salário mínimo vigente da época não teve um grande aumento. A taxa de juros se manteve praticamente estável, tendo um aumento em 1999 por causa do déficit em conta corrente, perda de reservas, e a desvalorização do real em 70% que passou de R\$1,21/US\$ em janeiro de 1999 para R\$2,10/US\$ no mesmo mês. Causando uma desorganização na economia brasileira da época.

TABELA 16 – TAXA DE JUROS PRATICADA APÓS ENTRADA DE LULA NO GOVERNO

Ano	Salário Mínimo (deflator IPCA)	Taxas de Juros conforme renda	Taxas de Juros conforme renda
2002	307,21	6,00%	8,16%
2003	315,52	6,00%	8,16%
2004	326,24	6,00%	8,16%

FONTE: CEF, 2009, IPEADATA, 2009

Na tabela 16 verifica-se que após a entrada de Luís Inácio Lula da Silva (LULA) no governo, houve o escalonamento de renda. O poder de compra do salário mínimo começou a aumentar. As taxas de juros sofreram redução após a entrada do Lula na presidência, devido à política econômica adotada por ele. A cada ano o valor destinado a CEF para aplicar em habitação aumenta e agora tem o foco em imóveis novos para fomentar a economia através da construção civil, gerando mais empregos e aquecendo a demanda agregada como um todo, não apenas troca de

proprietário, mas sim com intuito de movimentar o setor de serviços (imobiliário e cartórios). (OLIVEIRA, 2009).

TABELA 17 – TAXA DE JUROS PRATICADA DE 2005 A 2009

Ano	Salário Mínimo (deflator IPCA)	Taxa de Juros	Taxa de Juros	Taxa de Juros acima de 10 sal. Mínimos
	345,30			
2005		6,00%	8,16%	10,16%
2006	390,34	6,00%	8,16%	10,16%
2007	415,72	6,00%	----	8,66%
2008	432,13	5,00%	----	7,16%
2009	464,75	5,00%	----	7,16%
2009 <sup>14</sup>	464,75	5,00%	6,00%	8,16%

FONTE: CEF, 2009 ,IPEADATA, 2009

Conforme tabela 17, verifica-se maior divisão no escalonamento de renda e a tendência de redução da taxa de juros para financiamentos habitacionais estimulando o aquecimento desse setor. O salário mínimo teve aumento gradual melhorando o poder de compra do assalariado.

As mudanças feitas no segundo governo do Lula com o escalonamento por faixa de renda propiciou a quem ganha pouco financiar mais. As taxas mais altas para a classe média (taxa de 10,16% era apenas para imóveis novos e para quem ganhava até R\$ 4.900,00). Na faixa de 6% a taxa de administração dos financiamentos é subsidiada pelo FGTS através do Conselho curador, ou seja, quem ganha pouco além da taxa de juros serem menor, não paga a taxa de administração, algo em torno de R\$ 25,00 a.m. (OLIVEIRA, 2009).

A intenção maior do governo é reduzir o déficit habitacional, que atualmente está em torno de 7,2 milhões de moradias e concentrado em famílias que ganham até 3 salários mínimos. (AGÊNCIA BRASIL, 2009)

<sup>14</sup> Refere-se aos valores do Programa "Minha Casa, minha vida" do Governo Federal, o qual tem condições especiais de financiamento. A intenção do governo é reduzir 14% do déficit habitacional brasileiro com esse programa até 2010.

## CONCLUSÃO

O presente estudo teve por objetivo analisar os determinantes da demanda por imóveis em Curitiba na última década. Houve aumento da demanda imobiliária devido ao maior poder de compra do trabalhador, facilidades de crédito, redução gradual da taxa de juros, maior oferta de empreendimentos e a diversidade dos imóveis. A estabilidade econômica do país e as formas de financiamento contribuíram para o aquecimento dessa demanda.

Os números de imóveis financiados quase dobraram no período de 2007 para 2008 (passaram de 8.497 para 15.332), assim como o volume de crédito passou de R\$ 309,2 milhões para R\$ 504,1 milhões, considerando os recursos do FGTS e poupança. Em 2009, até a primeira quinzena de outubro foram usados R\$ 894 milhões para o financiamento de 18.046 residências.

O mercado habitacional de Curitiba teve expansão devido ao aumento da oferta de imóveis para uma demanda que não estava sendo atendida. As construtoras voltaram-se às classes mais econômicas visando lucro na quantidade de vendas. E acertaram, pois estão lucrando mais, porque o déficit habitacional é uma característica de classes mais baixas. O governo criou facilidades para atender ao déficit habitacional no Brasil, como taxa de juros mais baixas para quem ganha menos, além de subsídios para a compra de um imóvel novo. O que houve foi um escalonamento de renda aliado a programas do governo, favorecendo dessa forma o aumento de contratos fechados. O resultado de mais crédito disponível em Curitiba foi que em 2000 foram financiadas em média duas mil unidades verticais por ano e em 2006 esse número saltou para sete mil unidades.

Os valores dos imóveis em Curitiba estão aquém dos valores praticados nas principais capitais brasileiras. Atraindo construtoras de fora do estado a fim de investirem numa demanda até então reprimida. Facilidades e opções de financiamento forneceram elementos essenciais à maior dinâmica do mercado imobiliário. Não era o mercado da cidade que era pequeno. O dinheiro que era curto

Portanto, o que se observa atualmente na capital dos paranaenses, é uma aceleração nos negócios imobiliários trazendo um novo perfil a cidade. Além disso, atraindo novos investimentos para esse setor da economia paranaense tão promissor.

## REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASIL, **Pacote habitacional tem objetivo de reduzir em 14% o déficit de moradias.** Disponível em :

<http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2009/03/25/materia.2009-03-25.9724737972/view>

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN), **Histórico do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE)**

Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?SFHHIST>

BLOG IMOVEIS CURITIBA, **Em tempos de crise imóveis de luxo não perdem valor.** Disponível em : <http://www.imeveiscuritiba.com.br/blog/category/mercado-imobiliario>

BRASIL – REPUBLICA FEDERATIVA DO BRASIL – **Conheça o PAC**, disponível em <http://www.brasil.gov.br/pac/>

BRASIL – REPUBLICA FEDERATIVA DO BRASIL – **Medidas Econômicas**, disponível em

<http://www.brasil.gov.br/pac/economicas/>

BRASIL – REPUBLICA FEDERATIVA DO BRASIL – **Estímulo ao Crédito e ao Financiamento**, disponível em :

[http://www.brasil.gov.br/pac/economicas/economicas/cred\\_financ/](http://www.brasil.gov.br/pac/economicas/economicas/cred_financ/)

CEF - **Carta de Crédito CAIXA FGTS – Individual**, disponível em:

[http://www.caixa.gov.br/habitacao/aquisicao\\_residencial/novo/carta\\_cred\\_fgts/index.asp](http://www.caixa.gov.br/habitacao/aquisicao_residencial/novo/carta_cred_fgts/index.asp)

CEF – **Cartilha completa do Programa Minha casa Minha Vida**, disponível em :

[http://downloads.caixa.gov.br/\\_arquivos/habita/mcmv/Cartilha\\_Completa\\_do\\_Programa\\_Minha\\_Casa\\_Minha\\_Vida\\_V1.pdf](http://downloads.caixa.gov.br/_arquivos/habita/mcmv/Cartilha_Completa_do_Programa_Minha_Casa_Minha_Vida_V1.pdf)

CEF - **Sua casa do jeito que você sempre sonhou e com até 30 anos para pagar**  
Disponível em :

[http://www.caixa.gov.br/habitacao/construcao\\_reforma\\_residencial/carta\\_cred\\_fgtd/index.asp](http://www.caixa.gov.br/habitacao/construcao_reforma_residencial/carta_cred_fgtd/index.asp)

CEF, **PAR - PROGRAMA DE ARRENDAMENTO RESIDENCIAL**, Disponível em :

[http://www1.caixa.gov.br/gov/gov\\_social/estadual/programas\\_habitacao/par/index.as](http://www1.caixa.gov.br/gov/gov_social/estadual/programas_habitacao/par/index.as)

DIEESE disponível em : <http://www.dieese.org.br/esp/salmin.xml>

IACOMINI, F. **A vida numa bolha.** COFECI. 01 abr. 2008.

Disponível em: <http://www.cofeci.gov.br/pagInternas/destaques.php?nDestaque=804>

IMOVEL.COM (2009), **Como funciona o financiamento habitacional**, Disponível em:

<http://www.xn--imvel-1ta.com/articles/18743/Como-funciona-o-financiamento-habitacional>

**IPEADATA Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada** disponível em: [http://www.ipeadata.gov.br/ipeawe5.dll/ipeadata?SessionID=716965997&Tick=1258078263255&VAR\\_FUNCAO=Ser\\_Pan%28%29&Mod=M](http://www.ipeadata.gov.br/ipeawe5.dll/ipeadata?SessionID=716965997&Tick=1258078263255&VAR_FUNCAO=Ser_Pan%28%29&Mod=M)

**NERY, H. (2009) Entrevista concedida pelo Gestor de Lançamentos da Imobiliária Apolar Curitiba, 20 out. 2009**

**OLIVEIRA, L.C. (2009) Entrevista concedida pela Supervisora de Habitação da CEF, Agência Hauer, Curitiba, 13 nov. 2009**

**OLIVEIRA, L.C. (2009) Entrevista concedida pela Supervisora de Habitação da Caixa, Agência Vila Hauer, Curitiba, 13 nov. 2009.**

**PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. Microeconomia 6. ed., Pearson, 2006**

**PRIBERAM, DICIONÁRIO PRIBERAM DA LÍNGUA PORTUGUESA,** Disponível em <http://www.priberam.pt/dlpo/default.aspx?pal=consistente>

**PRIBERAM, DICIONÁRIO PRIBERAM DA LÍNGUA PORTUGUESA,** Disponível em : <http://www.priberam.pt/dlpo/default.aspx?pal=sentido>

**PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO (PAC)** disponível em: <https://www.pac.gov.br/>

**REVISTA PERFIL IMOBILIÁRIO, Perfil Imobiliário Curitiba, 1 ed. Curitiba, 2009**

**SECOVI-PR, Aumenta a venda de imóveis residenciais usados.** Disponível em: <http://www.secovipr.com.br/01-sec-not-esp.html?id=2617>

**SECOVI-PR, Qual a melhor alternativa: imóvel novo ou usado???** Disponível em <http://www.secovipr.com.br/01-sec-not-esp.html?id=3126>, 19 mai.2008

**TUDO SOBRE IMÓVEIS Habite-se: documento que atesta a legalidade do imóvel,** Disponível em <http://www.tudosobreimoveis.com.br/conteudo.asp?t=1&id=101&sid=11&subid=>

**WIKIPÉDIA, A ENCICLOPÉDIA LIVRE, Alienação Fiduciária,** Disponível em [http://pt.wikipedia.org/wiki/Aliena%C3%A7%C3%A3o\\_fiduci%C3%A1ria](http://pt.wikipedia.org/wiki/Aliena%C3%A7%C3%A3o_fiduci%C3%A1ria)

## **ANEXO**

### **ANEXO 1**

Entrevista com Helio Nery, Gestor de Lançamentos da Imobiliária Apolar, concedida em 20 out. 2009.

#### **QUESTÕES PARA IMOBILIÁRIA**

##### **1. Qual o cenário do mercado imobiliário de Curitiba? Como era e como está atualmente?**

R: Considerando o cenário imobiliário de Curitiba temos na década de 80 ascensão e na década de 90 queda do mercado imobiliário. Na última década (2000) houve uma enorme expansão do mercado imobiliário. Ocorreu mais expansão na vertical do que na horizontal. Dentro de Curitiba não tem mais muito que crescer por isso há necessidade de ir para a Região Metropolitana (RM) e bairros de periferias. Um exemplo de um bairro muito desenvolvido e populoso é o Sítio Cercado, o qual tem um comércio local tão desenvolvido que mais parece uma cidade, inclusive tem características econômicas e sociais mais desenvolvidas que uma cidade, como por exemplo, a cidade de Paranaguá a qual está aquém do bairro Sítio Cercado em termos de infra-estrutura.

##### **2. Na última década houve aumento na demanda por imóveis?**

###### **Quais foram os determinantes dessa demanda?**

R: Sim. O principal determinante é o déficit habitacional. Portanto as construtoras nos últimos anos mudaram, atendendo a outras faixas de clientes: classe econômica e super econômica. Exemplo disso é a construtora MRV, parceira da Apolar, que atende especificamente a essas classes desde 1999. Atende as classes da periferia. Terrenos nas periferias são mais baratos, viabilizando construções para atender a essas demandas mais humildes. A tendência das construtoras é ir à busca dos terrenos nas periferias, devido ao valor ser mais atrativo. A faixa de preço de aptos para atender ao déficit habitacional é de R\$ 120 mil a R\$ 150 mil.

##### **3. Qual o perfil desses clientes (numero de pessoas da família, primeiro imóvel, curitibano-paranaenses ou não, faixa de renda familiar, classe social, etc.)?**

R: Geralmente o número de pessoas na família são 4. É o primeiro imóvel da família. Existe uma tendência de aptos com 50 m<sup>2</sup>. O sonho de ter uma casa própria impede que o comprador muitas vezes analise o valor do m<sup>2</sup>, que acaba muitas vezes sendo maior nas periferias. O cliente faz a seguinte análise: coube no bolso o valor da prestação, pronto, ele empilha a família num pequeno apartamento.

Uma estratégia de MKT utilizada hoje é colocar espaço gourmet, fitness, playground, piscina, isso mexe com a imaginação do cliente, pois ele nunca imaginou dar esse "conforto" a família, sendo que muitas vezes o espaço da Piscina é disputado pelos inúmeros moradores do prédio/condomínio.

Quanto a valorização dos imóveis, temos o exemplo de um empreendimento construído há 3 anos no Sítio Cercado o qual era vendido por R\$ 48 - 55 mil, e hoje custa R\$ 105 mil no mesmo padrão de construção, mesma metragem e mesmo acabamento. Um morador local tem um terreno e quer comprar o apartamento, assim que descobre que o apartamento custa R\$ 100 mil, ele pensa: "Puxa, mas meu terreno vale mais, e por menos de R\$ 100 mil eu não vendo". Então o vizinho vê que ele está vendendo o terreno por R\$ 100 mil, já pensa em valorizar seu próprio imóvel em pedir mais caso tenha interesse em vender. O que ocorre é uma reação em cadeia inflacionando os preços dos imóveis em determinadas regiões. As construtoras por sua vez, são bombardeadas com aumentos dos insumos na construção civis cal, cimento, areia, pedra, etc.

A resposta para tudo isso é a população carente que precisa e quer comprar seu imóvel. As construtoras e imobiliárias estão preocupadas em facilitar a compra do imóvel sendo bem flexíveis na forma de pagamento, por exemplo, a entrada, batão etc.

#### **4. Quais as características dos imóveis mais procurados (tamanho, localização, novo/usado, acabamento, preço, condomínio, residencial, comercial, etc..)?**

R: Helio relatou que o projeto antes de ser lançado, muitas vezes já está vendido, ou seja, é uma pré-pré venda, essa modalidade de venda consiste numa fila de compradores que tem o seu cadastro analisado para posterior financiamento.

A análise cadastral é rigorosa e consta com 400 clientes cadastrados atualmente, mostrando que a forma de vender mudou. Ele disse: "Não tenho projeto,

não tenho nada, muitas vezes nem chegamos a colocar plantão de vendas, pois esta tudo vendido. Hoje é muito fácil vender um imóvel, numa feira de automóveis pode-se fazer de um carro um estande de vendas, colocar um quiosque no shopping, etc...". E complementa "... antes o cliente esperava ter uma união estável ate comprar o imóvel, hoje não, cada vez mais o cliente tem um perfil diversificado homem com homem, mulher com mulher...". O cliente não compara o valor do m<sup>2</sup>, muitas vezes ele paga mais caro o m<sup>2</sup> na periferia do que em bairro de classe A ou B. Antigamente precisávamos que 70% da obra estivesse construída, hoje isso mudou as pessoas compram ate sem ver o imóvel . Antes era necessário fazer pressão nas construtoras para terminarem a obra hoje em dia não , vende-se na pré venda.

Outro fato é que não há preocupação se o apto tem face norte, ou outros atributos que antes eram verificados, o que se analisa hoje é: coube a prestação do financiamento no bolso, pronto vou comprar. Existe uma tendência de 40% das vendas serem destinadas a jovens, que são estudantes ou estão noivos, ou são solteiros. Na ultima década a media de idade dos compradores é 40 anos, o gestor acredita que isso se deve a estabilidade financeira, Antigamente década de 60 e 70 comprava-se um imóvel durante toda a vida, hoje as famílias já passaram mais vezes por imóveis, os jovens adultos já adquiriram mais imóveis do que nossos pais faziam. As taxas de juros ficaram muito mais atraentes e qualquer que seja o governo as taxas de juros continuaram atraentes para esse segmento, pois a construção civil impulsiona a demanda e conseqüentemente o consumo das famílias impactando na demanda agregada.

**5- Você concorda que a redução da taxa de juros maior prazo para pagamento do financiamento, maior oferta de imóveis e a concorrência de imobiliárias e de instituições financeiras foram os principais fatores responsáveis pelo aquecimento do mercado imobiliário em Curitiba? Segundo sua opinião qual a ordem de importância entre eles? Aponte um fator decisivo na venda do imóvel.**

1º taxa de juros

2º maior prazo de financiamento (dilatação de prazo)

3º maior oferta de imóveis

4º concorrência de instituições financeiras

5º concorrência de imobiliárias (não importante)

O fator decisivo: déficit habitacional

Na compra de um imóvel a forma de pagamento interfere diretamente na velocidade de vendas. Não se pode apertar muito o comprador antes de concluir o financiamento, pois provavelmente ele paga aluguel. Uma maior flexibilidade nas formas de pagamento faz a diferença na venda. O mercado imobiliário hoje é dos lançamentos.

**6. Na sua avaliação quais as características dos investidores de imóveis? Eles têm lucrado com esse setor? O que esses empresários investidores esperam para a próxima década?**

R: Especular mercado imobiliário na compra e revenda é perigoso , mas para locação é um bom negocio e rentável .

**7. Qual a influencia do PAC (Plano de Aceleração do Crescimento) na venda de imóveis em Curitiba? -Uma das bases desse programa do Governo é a construção civil -**

R: O PAC (Plano de Aceleração do Crescimento) tem influenciado o aumento da demanda por imóveis com Programas de Redução do Déficit Habitacional, um deles é o programa Minha Casa Minha Vida. Há um incremento por parte do governo atraindo as construtoras. Além do que o tamanho da indústria da construção civil é muito grande, gerando muitos empregos e oportunidades econômicas em cadeia.

Na COHAB já existe uma demanda pronta, ou seja, o cadastro dos clientes (fila da COHAB). A faixa econômica e super econômica tem escalas de: classe super econômica: 0-3 salários mínimos, classe econômica: 5-8 salários mínimos.

As construtoras estão indo para as periferias, por causa do valor do m<sup>2</sup>, pois caso o imóvel não possua certas características, por exemplo, a metragem o financiamento não é aprovado. A redução de ITBI (Imposto sobre Transações Imobiliárias), o primeiro imóvel tem benefícios, subsídios a classes salariais. Esses incrementos por parte do plano do governo têm atraído construtoras e compradores.

**8. O governo municipal e estadual tem feito algo para aquecer a demanda de**

**imóveis?**

R: No caso de incentivo do governo municipal e estadual , a redução do IPTU fomenta a construção de várias unidades de moradias ao mesmo tempo que gera serviços de água , luz , telefone, entre outros, recuperando dessa forma a arrecadações de impostos, os quais deixaram de ser arrecadados pela isenção do IPTU.

**9. Qual o impacto da Crise econômica dos EUA na demanda por imóveis?**

R: Comentou sobre o caso da bolha imobiliária americana que não tem a mesma característica do mercado imobiliário em Curitiba. Não houve queda na negociação de imóveis, houve uma parada momentânea, onde os agentes esperavam os acontecimentos. Mas passado o susto, já existem reportagens relatando que o valor do m<sup>2</sup> em Curitiba esta defasado em relação a outras capitais brasileiras.

**10. Segundo sua opinião quais as perspectivas futuras no setor imobiliário em Curitiba?**

R: Para a próxima década há perspectivas de crescimento do mercado imobiliário. Pois a população da Região Metropolitana em pouco tempo superará a de Curitiba, mesmo fenômeno ocorrido na cidade de São Paulo-SP. As taxas de juros ficaram muito mais atraentes e qualquer que seja o governo as taxas de juros continuaram atraentes para esse segmento, pois a construção civil impulsiona a demanda e conseqüentemente o consumo das famílias impactando na demanda agregada.

## ANEXO 2

Entrevista com Liz Claudia Oliveira, Supervisora de Habitação da CAIXA, Agência Hauer, concedida em 13 nov. 2009.

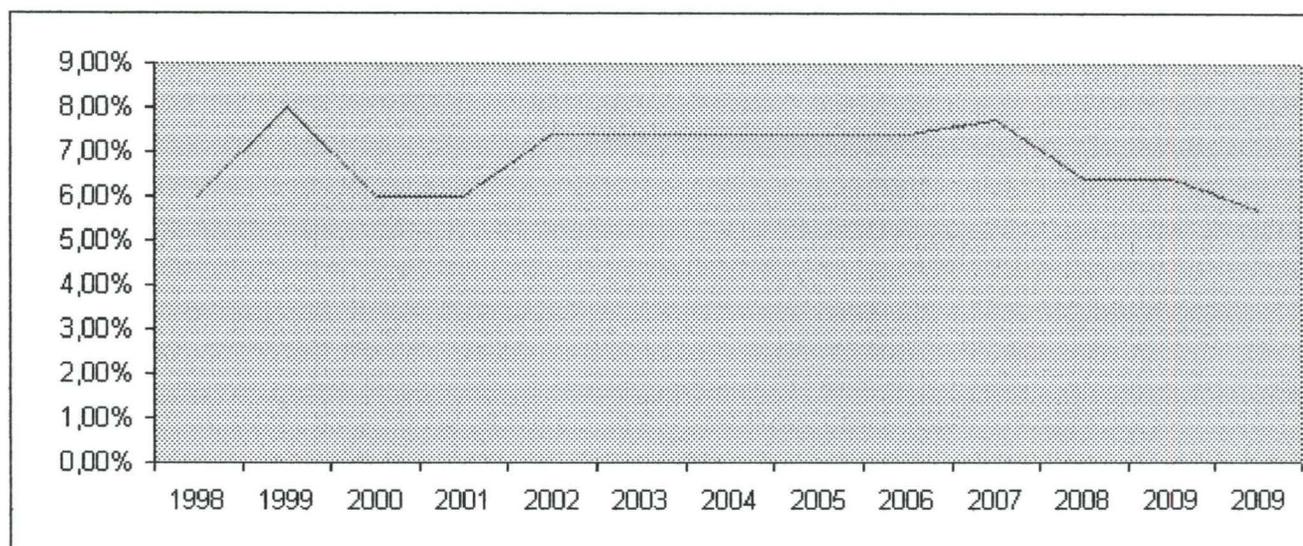
### 1. Qual a evolução da taxa de juros de 01/01/98 á 11/2009 :

Devido ao fato da maioria dos contratos feitos na CAIXA serem da carta de FGTS, a taxa de juros dessa carta será utilizada para análise.

TABELA - TAXA DE JUROS DA CARTA DE CRÉDITO FGTS

ANO	MEDIA
1998	6,00%
1999	8,00%
2000	6,00%
2001	6,00%
2002	7,40%
2003	7,40%
2004	7,40%
2005	7,42%
2006	7,42%
2007	7,73%
2008	6,40%
2009	6,40%
2009	5,67%

FONTE: CEF, 2009



Considerando que a taxa de 6% a.a representa 35% do total dos financiamentos, a taxa 8,16% representa 64%, enquanto que 1% do montante é representado pela taxa de 10,16%.

### 2. Mudou o perfil dos clientes nesse período?

**R:** Houve ampliação do perfil de clientes. Hoje a CEF disponibiliza financiamento para todas as faixas de renda, além da diversidade de categorias de imóveis. Inclusive imóvel comercial.

Atualmente, o que chama mais a atenção é o fato das pessoas dificilmente ficarem pagando o prazo total do contrato. Isto é, vendem o imóvel antes do término do prazo de financiamento. Atualmente o cliente não pensa mais em um imóvel para toda vida, portanto a rotatividade é maior. Uma das prováveis causas desse fenômeno pode ser a influência das imobiliárias estimulando as vendas.

Pessoa Jurídica pode financiar imóvel comercial, para comprar a sede da empresa. Pessoa física pode financiar imóvel comercial.

### **3. Como o governo tem se comportado para liberar recursos para financiamento habitacional?**

**R:** As aplicações dos recursos dependem da política do governo. Quando na política há incentivo, aparecem as reduções das taxas de juros e aumento de prazo para pagamento. Exemplo: **PMCMV:** Recursos do FGTS destinados a imóveis novos com Habite-se posterior a 26/03/09, com subsidio buscando reduzir o déficit habitacional e movimentando a economia através da construção civil.

### **4. De onde vem os principais recursos para o financiamento da CEF?**

1. Conselho Curador do FGTS (principal). A CAIXA é o único agente financeiro que aplica os recursos do FGTS.
2. SPBE – Sistema Brasileiro de Poupança e empréstimos. Os bancos têm que aplicar 15% (ou 20%) do que arrecadam em depósitos na contratação habitacional (Lei do Banco Central)
3. FAT: Fundo de Amparo ao Trabalhador. Recursos usados nas políticas habitacionais como a construção da Vila Olímpica no RJ.
4. Par/Far: Programa de Arrendamento Residencial. Recurso disponibilizado a prefeituras e entidades para financiamento a baixa renda, por exemplo, COHAB.

**5. Quais as outras instituições econômicas que oferecem financiamento a população?**

**R:** Todos os agentes financeiros.