

Brasileiro ainda pode sonhar com casa própria

Apesar de o setor imobiliário no País enfrentar retração, a MRV segue com bons resultados e está atenta à inadimplência

CAROL KOSSLING
Repórter

O atual cenário de dificuldades vivido pelo País não deve desanimar os brasileiros, que ainda podem sonhar com a conquista da casa própria. A opinião é do gestor comercial da MRV Engenharia para o Ceará, Maranhão e Piauí, Thales Souza, 27 anos. Há um ano e três meses na função, ele está otimista com o Feirão da Caixa Econômica no Ceará, entre os dias 3 e 5 de junho, e espera negociar cerca de R\$ 15 milhões em 100 unidades. Souza é formado em Administração de Empresas pela Universidade Federal de Lavras (UFLA) e possui MBA pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Entrou na construtora há quatro anos e oito meses como trainee e passou por várias áreas.

Como a crise está impactando nos negócios da MRV?
Obviamente, este cenário conturbado acaba despertando certa interrogação na cabeça da população como um todo, principalmente dos investidores. E desencadeia uma série de fatores dentro da construção civil. E cada dia mais temos menos pessoas empregadas e elas vivem com a interrogação se amanhã estarão trabalhando e vão ter a renda que tem hoje. O principal impacto é a segurança com relação ao futuro para assumir um compromisso de adquirir um imóvel, um compromisso de longo prazo.

E qual o posicionamento da MRV diante deste cenário?
Temos algumas vantagens dentro do segmento de construção civil e habitacional. A MRV trabalha com um nicho voltado para o setor econômico que tem recursos oriundos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). A maioria das outras empresas, que atuam no



Thales Souza: “fechamos o primeiro trimestre deste ano com R\$ 1,3 bilhão de valor geral de vendas” FOTO: KID JÚNIOR



segmento trabalham com produtos com valor superior, os recursos vêm da poupança. Vamos que, só nos últimos 15 meses, tivemos déficit de R\$ 85 bilhões da poupança. Então, temos esta vantagem porque o recurso está lá e é previsto para isso. É um trabalho voltado para reduzir o déficit habitacional brasileiro que é muito alto.

Quais os planos para 2016?
Estamos bem animados pois no próximo mês teremos o Feirão da Caixa em Fortaleza. A espec-

tativa é fazer pelo menos 100 negócios no evento, uma média de R\$ 15 milhões. Estamos bastante otimistas, pois devemos entrar com um lançamento, a terceira fase do For Life, Maraponga; e - ainda não é certo, pois estamos aprovando - o nosso primeiro empreendimento no Conjunto José Walter, com 200 unidade do Minha Casa, Minha Vida (MCMV).

O brasileiro ainda pode sonhar com a casa própria?
Com certeza. Hoje, a pessoa que compra um lar com a gente consegue ter um apartamento com um valor de prestação mais baixo que o preço de um aluguel. Ainda há uma oportunidade muito boa.

Qual o resultado da MRV no 1º trimestre deste ano?
Fechamos com R\$ 1,3 bilhão de valor geral de vendas (VGV) e comparando com o ano anterior que foi R\$ 1,36 bilhão. Mesmo sendo mais criteriosos, estamos conseguindo manter (as vendas). É uma vitória dentro da MRV.

No Ceará isso se repete?
Sim, porque a MRV trabalha

com 90% a 92% do seu estoque voltado para MCMV na faixa até R\$ 180 mil. E, hoje, no Ceará estamos com 95% de unidades dentro deste programa.

A inadimplência aumentou neste último ano?
Sim, porque o índice de desemprego está cada vez maior. Há uma preocupação ainda maior para sermos criteriosos no processo de venda e iniciarmos, este ano, com três crivos: o próprio corretor; o gerente da MRV e o órgão credenciado ao banco que faz as entrevistas e as aprovações.

Quais as estratégias e as mudanças que a MRV fez?
Nós buscamos terrenos que se encaixem no perfil que a gente consiga oferecer para o público num preço que se enquadre no programa Minha Casa, Minha Vida e otimizamos nossos processos qualificando o cliente. São os fatores principais para que a gente pudesse manter quantidade de vendas adequada para o cenário.

Qual o atual banco de terrenos da construtora no Ceará?
Temos 4.500 unidades e estamos num processo de negociação para crescer. Dentro de Fortaleza, existem duas regiões que estão crescendo bastante, Maraponga, onde temos 1.640 unidades, com ticket médio de R\$ 145 mil, e Messejana, com 1.200 unidades. Estamos apostando também na região limítrofe com Maracanaú por conta da questão das indústrias.

Como estão os atrasos nas obras da MRV no Estado?
No Ceará tivemos algumas obras com pequeno atrasado, mas todos os clientes que tiveram contrato com atraso a gente chamou para poder pagar a multa prevista em contrato. E desde janeiro de 2016 assinamos uma parceria com o Ministério Público do Consumidor (Mpcon) que cancela que nosso contrato é juridicamente perfeito para o cliente. Hoje, todas as obras atrasadas foram entregues. A última (obra) foi com quatro ou cinco meses de atraso na Maraponga por conta de tratamento de esgoto. Este ano já entregamos 792 chaves e temos previstos para os próximos meses 890, somente em Fortaleza. A previsão do ano são 1.682 chaves.