

# PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA DO PROGRAMA MINHA CASA, MINHA VIDA: ESTRATÉGIAS MERCADOLÓGICAS ABUSIVAS<sup>1</sup>

REAL ESTATE PRODUCTION OF THE PROGRAMA MINHA CASA, MINHA VIDA:  
ABUSIVE MARKET STRATEGIES.

Francismara Fernandes Guerra<sup>2</sup>  
Karla Maria Damiano Teixeira<sup>3</sup>

## RESUMO

A realidade das negociações ocorridas dentro do Programa Minha Casa, Minha Vida mostra, frequentemente, práticas que distorcem sua função social. Nesse sentido, pretende-se investigar como as propostas do programa são realmente aplicadas, em relação ao público atendido, e as negociações de habitação de interesse social, em especial. Para tanto, realizou-se uma pesquisa de campo na cidade de Viçosa em Minas Gerais, na qual foram investigados diversos agentes do mercado de imóveis, com a finalidade de levantar pontos que necessitem de interferências para se combater o déficit habitacional com mais eficiência. Conclui-se que as habitações de interesse social são vendidas diretamente no mercado acima do valor estabelecido no programa e compradas por famílias cuja renda excede os limites da modalidade que, contudo, é ajustada a fim de se conseguir maiores subsídios. Dessa forma, o próprio programa é um dos responsáveis por esta situação, já que suas diretrizes acabam se tornando restrições sociais.

**Palavras-chave:** Política habitacional, habitação de interesse social, práticas distorcidas.

## ABSTRACT

The reality of the negotiations within Minha Casa, Minha Vida program often shows practices that distort its social function. In this sense, we intend to investigate how the proposals of the program are actually applied, regarding the public served, and the negotiations of social interest housing, especially. For that, a field research was conducted in the city of Viçosa in Minas Gerais, in which several agents of the real estate market were investigated, in order to raise the points that need interference to combat the housing deficit more efficiently. We concluded that such housing are sold directly in the Market above the value established in the program and bought by families whose income exceeds the limits of the modality that, however is adjusted to obtain greater subsidies. In this sense, the program itself is one of those responsible for this situation, since its guidelines end up becoming social restrictions.

**Key-words:** Housing policy. Social interest housing. Distorted practices.

---

<sup>1</sup> Projeto financiado pelo CNPq.

<sup>2</sup> Doutora em Demografia, francismara.fernandes@ifmg.edu.br

<sup>3</sup> Doutora em Ecologia da Família, kdamiano@ufv.com.br

## 1 INTRODUÇÃO

As perspectivas iniciais do programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV) foram positivas, principalmente, para o mercado imobiliário e da construção civil. O lançamento do PMCMV atraiu grande atenção do setor privado devido ao enorme passivo acumulado ao longo do tempo e à facilidade de crédito para a sociedade. Desse modo, uma simples busca pela expressão “Minha Casa, Minha Vida” na internet retornava inúmeros anúncios de empreendimentos imobiliários.

Nesses anúncios se viam promessas de imóveis amplos, com belo acabamento, bem localizados, com acesso rápido e fácil às diversas comodidades locais. Em letras garrafais, também se destacavam as promessas mais importantes: pequena entrada (sempre facilitada), baixa taxa de juros e considerável subsídio. Contudo, constantemente, os anúncios vinham acompanhados por expressões opacas, com letras minúsculas, nas quais liam-se “a partir de” e “até”.

Os empreendimentos ostentados nos projetos, na maioria das vezes, não se destinavam e ainda não se destinam à população com rendimentos de um a três salários mínimos, onde sempre se concentrou majoritariamente o déficit de moradias. Segundo Santos e Duarte (2010), este tipo de propaganda sugere esse efeito ao mencionar os subsídios concedidos pelo PMCMV. As empresas do setor – construtoras, incorporadoras e corretoras – utilizam-se desta estratégia, arquitetada em torno dos direitos sociais, para atrair a atenção deste potencial cliente, mas acabam produzindo unidades residenciais destinadas à demanda da “nova classe média”.

Para Santos e Duarte (2010), já era sabido, na época da implantação do PMCMV, que a população com rendimento entre três e dez salários mínimos tinha grande dificuldade em encontrar soluções de mercado para o acesso à moradia e que, quando encontravam, estas soluções, geralmente, contrariavam a legislação urbanística. Sob essas condições, a alocação dos recursos do programa foram estrategicamente distribuídos para que maior parte fosse destinada a essas faixas. Sugerindo, com isso, que o objetivo do PMCMV não é o enfrentamento do déficit habitacional, mas o de atender a essas famílias, que formam a chamada “nova classe média”. Segmento mais promissor para o mercado, que também foi a classe que mais cresceu entre as classes de renda nos anos anteriores à implantação do programa.

Em consonância a esse quadro, tem-se ainda o mecanismo de concessão de crédito ao consumidor funcionando dissociado do mecanismo de crédito à produção. Isto é, os contratos de financiamento de compra de imóveis avaliam somente o perfil econômico do tomador de crédito e do imóvel a ser adquirido. Não há controle quanto ao preço dos imóveis ofertados por parte das empresas que contraíram crédito para a produção via PMCMV, podendo um consumidor de uma determinada faixa de renda adquirir um imóvel que foi inicialmente construído para faixas de renda inferiores. Além disso, o preço de venda definido pelo empreendedor pode possibilitar a aquisição do imóvel somente para faixas de renda acima daquela a qual o empreendimento se propunha a atender. Assim, o padrão construtivo dos imóveis produzidos pelo PMCMV acaba sendo nivelado por baixo, embora seu valor de mercado seja nivelado por cima (CARDOSO, ARAGÃO e DE SOUZA ARAÚJO, 2013).

A partir disto, pergunta-se qual é a realidade das negociações ocorridas dentro do PMCMV? Que tipo de imóvel é construído? E para quem é vendido? No sentido de enfatizar as práticas distorcidas do mercado, pretende-se investigar como as propostas do PMCMV são realmente aplicadas, em especial nas negociações de habitações de interesse social. Para tanto, realizou-se uma pesquisa de campo, em uma cidade do interior de médio porte, na qual foram investigados os diversos agentes do mercado de imóveis, com a finalidade de levantar pontos

do PMCMV que necessitam de maior flexibilização ou de maior restrição para se combater o déficit habitacional com mais eficiência.

## 2 MARCO TEÓRICO

Historicamente, o modelo dominante de territorialização das cidades brasileiras consolida a presença de vasto contingente de assentamentos das classes mais pobres nas periferias, inseridos de forma ambígua na cidade. Este tipo de urbanização é uma das mais poderosas engrenagens da máquina de exclusão territorial, pois limita o acesso dos mais pobres às oportunidades econômicas e de desenvolvimento humano – como acesso a oportunidades de trabalho, cultura e lazer – que as cidades oferecem. Favorecendo, simetricamente, que as oportunidades de crescimento circulem no meio daqueles que vivem melhor. A sobreposição destas dimensões de exclusão urbana incidindo sobre a mesma população faz com que a permeabilidade social e econômica seja mínima. O que torna a configuração física de uma cidade claramente dividida entre uma porção legal, rica e infra-estruturada, e outra ilegal, pobre e precária (ROLNIK, 2006).

Nesse sentido, o PMCMV propõe em suas diretrizes intervir sobre essa realidade, contando com a competência do poder municipal para o planejamento e a gestão do uso do solo urbano, no sentido de promover a construção de condomínios ou conjuntos habitacionais de interesse social regulares em áreas infra-estruturadas. Por meio de políticas e ações complementares, o programa acaba por produzir ações curativas promovendo o assentamento de famílias de baixa renda em situação de precariedade, assim como ações preventivas, evitando a formação de novos assentamentos precários, bem como a ocupação e o uso do solo de forma predatória do patrimônio cultural e ambiental.

Contudo, do ponto de vista urbanístico, o PMCMV vem favorecendo na realidade a produção de “casinhas” térreas em grandes conjuntos nas periferias urbanas ou mesmo em área rural transformada em área urbana, no caso da provisão habitacional para as faixas de zero a três salários. A mesma parceria que fomenta a produção de imóveis populares pelo programa, também é responsável pela reprodução histórica de exclusão urbana. De fato, qualquer mudança na legislação do uso do solo e na definição dos limites do perímetro urbano passam pelas Câmaras Municipais, que tradicionalmente representam os interesses dos proprietários de terra e de suas entidades de classe (ARANTES e FIX, 2009). O que vem apenas a confirmar que o modelo da política pública brasileira pauta-se constantemente em relações marcadas por clientelismo e por troca de favores, limitando o pleno desenvolvimento de um programa social verdadeiramente incluyente (ROLNIK, 2006).

Como um tiro pela culatra, a máquina patrimonialista-rentista é posta a funcionar fortalecendo o modelo de espraiamento urbano (ARANTES e FIX, 2009). E, ao concentrar todas as oportunidades em um fragmento da cidade cada vez mais distante das periferias, surge a necessidade de levar multidões para outros lugares para trabalhar e, depois, devolvê-las a seus bairros no fim do dia, gerando assim uma necessidade de circulação imensa, o que nas grandes cidades tem gerado um caos nos sistemas de transporte (ROLNIK, 2006). Dessa forma, o PMCMV pode estar reforçando ainda problemas migratórios e urbanísticos, em especial de mobilidade, de acesso a equipamentos e serviços e, em último caso, de expansão do perímetro urbano fundamentado exclusivamente na produção habitacional, e não num projeto de cidade, como deveria (KRAUSE, BALBIM e NETO, 2013).

Para Arantes e Fix (2009), não há nada no PMCMV que estimule a ocupação de imóveis antigos vagos, colaborando para o cumprimento da função social da propriedade, pois em sua maioria são unidades habitacionais providas de infra-estrutura urbana completa. Para os autores, a construção de novos imóveis não é, necessariamente, a melhor saída para o enfrentamento da precariedade habitacional. Pode-se observar, por exemplo, políticas

existentes em outros países como a constituição de fundos públicos para fomentar aquisição, desapropriação e aluguel subsidiado de imóveis isolados, com o intuito de minimizar o déficit, combater a ociosidade imobiliária e o espraiamento urbano, ao mesmo tempo em que permite o atendimento imediato de famílias em situação de risco e a permeabilidade sócio-econômica, inserindo-as em áreas já urbanizadas. Além disso, no PMCMV, não há diretrizes que incentivem às construtoras a promoverem a produção adensada em áreas mais centrais, em lotes menores inseridos na malha urbana ou para reforma de edifícios. Práticas mais coerentes com as propostas do programa.

Assim sendo, o Plano Nacional de Habitação reconhece a dificuldade de produzir unidades habitacionais de menor custo, principalmente em regiões metropolitanas e, por isso, passa a optar por uma parcela maior de unidades verticalizadas, que levariam a uma ampliação dos subsídios imobiliários. Com efeito, o PMCMV também passa a estabelecer valores diferenciados para unidades habitacionais térreas e para unidades habitacionais verticalizadas (KRAUSE, BALBIM e NETO, 2013). Não bastando, o PMCMV, que em suas diretrizes exige projetos arquitetônicos que proporcionem menor custo para manutenção do imóvel, bem como a flexibilização da legislação urbana, que permite a ampliação do potencial construtivo em terrenos destinados à habitação de interesse social, induzem à produção padronizada de unidades habitacionais dispostas em quatro ou cinco pavimentos, sem elevador, onde se vê a reprodução de soluções convencionais com unidades de área mínima e minimização dos demais espaços relacionais, como número de vagas, área permeável, espaço de lazer, etc. (CARDOSO, ARAGÃO, e DE SOUZA ARAÚJO, 2013).

Desta forma, as construtoras apresentam uma planta genérica que se enquadre também nas normativas da Caixa Econômica Federal (CEF), garantindo a aprovação de inúmeros projetos similares em diferentes terrenos. A avaliação destes projetos pela CEF não agrega elementos para a análise espacial dos empreendimentos e, ao seguir os procedimentos padronizados estabelecidos nas normativas, acaba por deferir a construção de numerosos conjuntos habitacionais, muitas vezes adjacentes, que configuram, na realidade, um único empreendimento aprovado em etapas. (CARDOSO, ARAGÃO, e DE SOUZA ARAÚJO, 2013).

Sendo o PMCMV uma política habitacional cuja lógica é ditada por interesses diversos, pode-se esperar que o produto principal do programa, a habitação, corresponda às expectativas tanto do setor público, quanto do setor privado. Assim, “parece que essa geografia ganha matizes que vão muito além das cores do déficit ou da política habitacional” (KRAUSE, BALBIM e NETO, 2013, p.25). E, para melhor compreensão dessa geografia, cabe distinguir o potencial público alvo da habitação produzida dentro do PMCMV. Nesse sentido, as definições de necessidades habitacionais e de demanda por moradias empregadas por Oliveira, Givisiez e Rios-Neto (2009), para determinar a demanda futura por moradias no Brasil, a pedido do Ministério das Cidades, esclarecem em parte o porquê das práticas do mercado imobiliário terem se tornado tão distorcidas quando estão relacionadas às políticas sociais.

O termo necessidade habitacional é um conceito social e se baseia em normas específicas adotadas nos vários países. A demanda habitacional, por sua vez, não considera as normas sociais. O conceito de demanda habitacional expressa o desejo por moradias, o qual as pessoas realizam ou pretendem realizar. Ou seja, existem famílias que podem representar uma demanda efetiva por novas moradias e que podem não constituir uma necessidade do ponto de vista social, pois podem acessar a moradia no mercado formal, por meio de financiamentos ou por conta própria. Por outro lado, há uma grande parcela da população que reside em domicílios inadequados, adensados ou sem infraestrutura, e que não tem condições financeiras para adquirir ou mudar para uma residência nova do mercado formal. Essa parcela da população representa uma necessidade habitacional do ponto de vista social, mas

que não representam uma demanda econômica efetiva por moradias (OLIVEIRA, GIVISIEZ e RIOS-NETO, 2009, p13-14).

Dessa forma, pode-se dizer que a existência da necessidade habitacional é menos aguda nas faixas de renda que correspondem ao público mais promissor para o mercado privado e que, portanto, o atendimento habitacional poderia ser guiado por essa demanda, já que expressa uma possibilidade real de negócio. “Passa-se, assim, de uma abordagem que prioriza questões de ordem social (precariedade inaceitável, direito não cumprido etc.) para uma abordagem na qual aspectos do âmbito privado das famílias passam a ter mais relevância” (KRAUSE, BALBIM e NETO, 2013, p.35).

Não é novidade, contudo, que na atuação do Estado na mediação dos conflitos entre os diversos interesses em jogo na disputa pelos ganhos com o aquecimento do mercado imobiliário, os pesos são dados pelos salários, pelas rendas, pelos juros e pelos lucros. Nessa disputa não há inocentes, participam todas as classes, inclusive os proprietários de classe média e até mesmo de baixa renda, que também se apropriam de alguma renda com a valorização de seus imóveis (MARICATO, 2009). Resta apenas saber como essas lutas e esses conflitos definem as mudanças na estrutura de provisão da habitação.

### 3 DADOS E MÉTODOS

Neste artigo, realizou-se um estudo de caso na cidade de Viçosa, um município com aproximadamente de 75 mil habitantes<sup>4</sup>, localizado no interior de Minas Gerais. A justificativa por esta escolha pauta-se na inexistência de lotes residenciais nas proximidades da região central e na produção não planejada de imóveis geminados, que em sua maioria não guarda distanciamento na frente ou nos fundos, gerando lotes totalmente construídos e sem permeabilidade. Estas características mostram despreocupação urbanística estética e ambiental, remetendo-se às críticas tipicamente apontadas nos projetos do PMCMV.

Com o intuito de promover uma pesquisa de campo, corretores e construtores de imóveis, correspondentes e gerentes bancários do setor imobiliário, assim como compradores particulares e a secretária municipal de assistência social foram convidados a responder um questionário semi-estruturado específico. A técnica de coleta de dados escolhido adota o critério de amostragem por saturação. Além disso, a pesquisa também levanta informações observacionais coletadas por meio de visitas *in loco* e de materiais de divulgação, de imóveis já construídos ou em fase de construção.

Nas entrevistas procurou-se levantar dados visando investigar a tipificação dos empreendimentos construídos, principalmente quanto a sua estrutura, acabamento, tamanho e localização, bem como evidenciar a existência de transações financeiras e comerciais relacionadas com o PMCMV que estejam em desacordo com suas normativas. Já a metodologia de análise dos dados empregada busca analisar os relatos coletados de forma qualitativa e explicativa, relacionando-os com o contexto local e nacional, simultaneamente.

### 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para o entendimento do debate que se estabelece, deve-se definir, ou pelo menos delimitar, o significado de baixa renda na visão dos agentes imobiliários. Há duas situações colocadas no PMCMV que condiciona a aquisição do imóvel sob o mesmo limite de renda a diferentes formas de pagamento: a primeira se dá pelos convênios firmados com a prefeitura com a utilização do Fundo de Arrendamento Residencial e a segunda via Caixa Econômica Federal (CEF) com a utilização do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Neste contexto, “não se considera baixa renda” os compradores que se encaixam no segundo caso,

---

<sup>4</sup> Segundo estimativa do IBGE para 2015.

argumenta um corretor. Mas, por quê? Aqueles que conseguem ser beneficiados no primeiro caso são, frequentemente, considerados de famílias em extrema pobreza, sem condições de dar entrada no imóvel próprio e sem condições de arcar com as prestações mensais de um financiamento equivalentes ao valor de um aluguel. Até onde isto é verdade?

A secretária de assistência social da prefeitura municipal de Viçosa esclarece que, além dos convênios firmados pelo PMCMV, também desenvolve programas sociais que visam atender famílias em situação de risco ou de vulnerabilidade, como por exemplo vítimas de fenômenos naturais e famílias pobres com deficientes. Por meio do aluguel social e de reformas dos imóveis, a prefeitura se empenha em promover a saída de uma parcela das famílias em situação de precariedade, cuja demanda é demasiadamente grande para ser atendida em sua totalidade. Embora o aluguel social seja passível de prorrogação, é um benefício temporário, ao passo que a reforma dos imóveis nem sempre pode ser aplicado nos casos assistidos, acrescenta a secretária. As famílias auxiliadas nestes casos são, portanto, candidatas ao PMCMV pela prefeitura.

Sendo assim espera-se que as famílias beneficiadas nos três conjuntos habitacionais empreendidos pelo convênio com a prefeitura tenham vindo de uma situação de baixa renda, que dificultaria o acesso direto ao mercado imobiliário. De fato, Reis (2013) atesta que o PMCMV no município de Viçosa mostrou-se focalizado em seu público-alvo. Porém, Souza (2015) constata significativo percentual de evasão nos conjuntos habitacionais analisados, possivelmente associado à carência de serviço locais e à ineficiência do transporte urbano. Na análise do tempo de moradia, o autor nota ainda que nos imóveis pesquisados fica evidenciado que a ocupação atual diferencia-se da ocupação inicial. Pois, gradativamente, casas e apartamentos estão sendo abandonados, alugados ou repassados a outras pessoas de forma não prevista no PMCMV, bem como contrariando a premissa inicial de extrema pobreza.

Por outro lado, pode-se imaginar que estas famílias conseguiram, por meio do programa, desenvolver sua autonomia econômica a ponto de promover sua saída para um imóvel melhor. Contudo, corretores relataram que comumente se notam reformas drásticas nas HIS destes conjuntos habitacionais, descaracterizando completamente o padrão construído. Cabe ressaltar que não ficou claro o motivo para que um corretor tenha conhecimento deste tipo de obra, já que não são imóveis destinados a corretagem. A despeito disso, percebe-se que parte das famílias contempladas no PMCMV podem ter algum poder aquisitivo que permitiria sua participação no mercado imobiliário com algum poder de barganha.

Retorna-se, portanto, ao ponto inicial da definição de baixa renda. Se um indivíduo possui algum poder de barganha, dado pela sua renda, por seus recursos próprios e/ou pelos subsídios e incentivos do PMCMV, então não é considerado baixa renda e está sujeito às conformações do mercado imobiliário. E pelo mercado, a realidade da demanda e da oferta não são, necessariamente, como a literatura mostra.

Elevada proporção dos imóveis destinados à Faixa 1 do PMCMV, que não foram construídos em parceria com a prefeitura, de fato se localizam na periferia da cidade e, em alguns casos, a localização destes imóveis é realmente central. Contudo, esta periferia não é uma periferia marginal do perímetro urbano. Ou seja, não se corresponde a terrenos inicialmente rurais que foram urbanizados. Pelo contrário, são bairros populares, mas antigos com algum recurso local (comércio, escola, posto de saúde, transporte, acesso, etc.), diferentemente do que é observado por Carvalho et al. (2015), Guimarães (2013), Reis (2013) e Souza (2015) para os conjuntos habitacionais do município, para os quais se destinaram os maiores subsídios. Conforme resultados encontrados por Soares (2013), um dos principais fatores que interfere na localização da HIS em Uberaba, e que também explica os empreendimentos em Viçosa, é a existência de terrenos ofertados com baixo valor de mercado

e a procura por terrenos com matrículas individualizadas, com o intuito de dar agilidade ao processo de provisão de moradias.

Nota-se, por exemplo, que neste tipo de empreendimento, a localização é um fator diferencial para a venda. A proximidade do centro da cidade, o acesso a transporte público e a estrutura comercial local são características que tornam as HIS privilegiadas, extrapolando a existência de urbanização que se tem nos grandes conjuntos habitacionais construídos pelo convênio com a prefeitura.

Assim sendo, em Viçosa, não há novos loteamentos empreendidos para a construção de HIS vendidas diretamente no varejo. Os empreendimentos investigados, para os quais não são destinados 90% de subsídio, são prédios pequenos com poucos andares e poucos apartamentos por andar. Os terrenos são pequenos, comportando apenas um prédio na grande maioria das vezes, circundados por outros prédios. A partir deste momento, cabe ressaltar que as HIS ou as habitações destinadas ao Faixa 1 do PMCMV apresentam configurações diferentes dependendo do subsídio destinado as mesmas. Deve-se ter claro que, ainda que os agentes imobiliários não consideram desta forma, estes empreendimentos são destinados à baixa renda mesmo apresentando tipologia diferente daquela vista nos grandes condomínios residenciais, construídos nas franjas urbanas da cidade.

Quando questionados sobre o padrão do material usado para a construção e para o acabamento das HIS, os construtores são unânimes: o material para a construção é o mesmo para qualquer tipo de imóvel ou classe, já o material para acabamento é o intermediário. Nesse sentido, Carvalho et al. (2015) indicam que as condições da unidade habitacional propriamente dita são consideradas melhores do que aquelas vivenciadas pelos entrevistados nos seus bairros de origem, no caso dos condomínios residenciais de Viçosa.

Não foram citados termos como mais barato ou em promoção durante as entrevistas. Contudo, ressalta-se que “o material da construção é melhor por causa da responsabilidade”, da garantia exigida pela CEF, argumenta um construtor. Já “o material para o acabamento é mais em conta, porque se for melhor não se consegue vender pelo PMCMV”. Nos casos em que o cliente queira é possível até trocar o acabamento, mas estes imóveis deixam de ser beneficiados na modalidade da Faixa 1, porque agrega valor, sendo o imóvel avaliado pelo construtor da CEF como pertencente à outra faixa. O que é irônico, visto que as dimensões e a localidade são as mesmas das demais unidades existentes no empreendimento.

Por outro lado, sugestões ou melhorias dos imóveis destinados ao programa são constantemente levantadas pelos corretores. Como por exemplo: substituição da pia da cozinha, que parece ser feita de plástico; banheiro azulejado até o teto e não somente até a metade; aumento nas dimensões dos cômodos; melhores acabamentos; área de serviço fora da casa ao invés de conjugada e, no caso de apartamento, área de serviço separada por parede inteira. Às vezes, a qualidade do imóvel é tão inferior que “tenho vergonha de vender, é muito ruim”, confessa um corretor. Características semelhantes àquelas observadas por diversos estudiosos que investigaram os conjuntos habitacionais de Viçosa, beneficiados com vultuosos subsidiados do PMCMV (BORGES, 2013; CARVALHO et al., 2015; GUIMARÃES, 2013; REIS, 2013; SANTOS et al., 2015; SOUZA, 2015).

Nas publicidades regionais de venda de HIS, se vê constantemente uma planta padrão que dificilmente vai além das exigências da Caixa Econômica, destinadas ao biotipo de família jovem e pequena. Nesse sentido, em estudo realizado sobre condomínios residenciais do PMCMV em Juíz de Fora/MG, constatou-se que a configuração dos espaços das HIS, em especial, a dimensão dos cômodos não permite um adequado entrosamento dos membros familiares, vista a diversidade de composições familiares existente nessas moradias (LOPES, ABDALLA e ZAMBRANO, 2015).

Além disso, dada a necessidade de desenvolvimento de variadas atividades, tanto para a dinâmica doméstica quanto de cunho profissional, Lopes, Abdalla e Zambrano (2015)

descrevem os cômodos como subdimensionados, favorecendo o mínimo conforto dos usuários. O que vai ao encontro de Reis (2013) que pontua como regulares e ruins as dimensões da moradia, segundo atribuições pelas próprias famílias moradoras dos condomínios residenciais de Viçosa. Para a autora, o problema da construção de moradia para a população de baixa renda reside no interesse privado que sobrepõe-se ao público. Para Reis (2013, p. 125), “[i]sso reduz a possibilidade de construção de moradias capazes de atender satisfatoriamente à sua clientela”.

Apesar da repetição de vícios construtivos e arquitetônicos que não consideram fatores climáticos ou ambientais, Borges (2013) esclarece que há medidas possíveis de serem aplicadas para melhorar o desempenho das unidades deste conjunto ou de outros que vierem a ser construídos. Embora esta seja uma constatação recorrente não somente dos acadêmicos, como dos corretores e dos próprios compradores/proprietários, observa-se que em geral os construtores não buscam informações sobre a demanda do mercado e não aceitam sugestões sobre os projetos de seus empreendimentos, visto que as construções são planejadas em virtude da disponibilidade de terreno e de seu interesse (o lucro).

Mesmo assim, imóveis populares vendem rápido, reconhece um construtor que admite ter todos os imóveis vendidos no projeto, com entrada dada e ainda com fila de espera. Mesmo que para a baixa renda se facilite a entrada, porque esta não tem, o que se vê na realidade é que quando a população de baixa renda não consegue comprar, o público alvo acaba mudando. “A gente tem que vender para alguém”, assim “a oferta passa a não ser dentro das faixas ofertadas pelo programa”, argumentam diversos corretores.

Dessa forma, observou-se que praticamente todas as HIS eram sempre vendidas acima do valor, cujo percentual excedente ao concedido pelo financiamento, pelos subsídios e ainda pelo uso do FGTS, deveria ser dado “por fora”, permitindo seu parcelamento durante a obra ou até mesmo após o financiamento. Daí, as publicidades de HIS apelam em dizer “sem entrada”. O que não é verdade, uma vez que a entrada é financiada pela própria construtora ou é financiada pelos subsídios do PMCMV ou até mesmo pelo FGTS. Além disso, a sugestão de renda mensal familiar nestes mesmos anúncios, mostra que os compradores deveriam ter uma poupança ou um rendimento não comprovado maior do que se espera para a baixa renda, isto é, para o Faixa 1. É comum “pessoas com renda comprovada baixa, mas com renda maior, comprarem [as HIS] para alugar para manter o *status* de morar no centro”, admite um corretor.

Muitas estratégias foram adotadas pelos compradores para aproveitar a oportunidade de comprar um imóvel pelo PMCMV. Para tanto, citam-se alguns artifícios empregados, inclusive alguns que passaram a ser rejeitados posteriormente pelos bancos. Como por exemplo: declaração de renda de próprio punho, emissão de DECORE (Declaração Comprobatória de Percepção de Rendimentos) pelo contador, pagamento do Carnê Leão, pagamento do Guia da Previdência Social, bem como compor ou ocultar a renda do marido e da mulher em união estável.

Quando questionado aos corretores pelo que os compradores, geralmente, procuravam, as respostas foram as mais variadas possíveis. “Não fazem exigências”. “Procuram pelo PMCMV”. Procuram apenas “sair do aluguel, a realização da casa própria.” Procuram imóvel no centro, “é até engraçado”. Embora desejem morar nas proximidades da região central, muitos procuram residir próximo à sua família ou no bairro em que já residem, porque gostam do lugar. Isto é, a busca por empreendimentos no centro não é necessariamente o objetivo do público da Faixa 1 do PMCMV. Sabendo que muitos procuram morar em bairros periféricos e que há a correspondência entre o valor do aluguel e o valor da prestação do financiamento, admite-se, portanto, que a busca desta classe de renda é pelo bem estar que a localidade oferece e pela constituição de um patrimônio.



## 4.1 DISCUSSÃO

Segundo o PMCMV, empreendimentos habitacionais produzidos para a modalidade Faixa 1 destinam-se às famílias com renda mais baixa, para a qual se concedem os maiores subsídios e os menores juros. Contudo, ao se estabelecer limites de renda para cada faixa do programa, instiga-se a concorrência imobiliária entre os próprios compradores o que impede o atendimento à demanda social. Isso porque famílias cuja renda se encontra na fronteira dos limites estabelecidos, mas acima destes, criam subterfúgios diversos para serem favorecidas nas faixas inferiores. O que deixa dúvidas quanto ao atendimento à necessidade social das famílias de baixa renda.

É óbvio que alguma demanda é assistida. Embora de forma distorcida, os pobres se apropriam do benefício que o PMCMV oferece, mas não aqueles abaixo da linha da pobreza. Talvez a criação da faixa de renda que o programa em sua terceira fase vem a chamar de Faixa 1,5 e que Santos e Duarte (2010) tenham denotado por “nova classe média” mostra, na verdade, o preconceito existente em todas as áreas da sociedade. Pobre não pode comprar casa, quem compra casa não é pobre. E por que ter casa é sinônimo de riqueza? Casa é sinônimo de necessidade. Adquirir um imóvel é um grande passo para a mobilidade social que não deve ser mascarado. O acesso ao mercado imobiliário, facilitado por meio do PMCMV, é uma forma de se promover a qualidade de vida nos bairros das famílias de classes mais baixas, mas está longe de ser uma mudança no *status* do indivíduo.

Se a discussão gira em torno da definição de classe baixa ou de pobre, há outros pontos tão importantes quanto à aquisição do imóvel próprio que permeiam o tema. Nesse sentido, a localização do imóvel é muitas vezes associada ao nível de renda dos moradores, mas na verdade o que se tem são localidades com diferentes oportunidades. Se fosse efetivo o atendimento descentralizado das necessidades básicas de saúde, educação, coleta de lixo, das necessidades tecnológicas como acesso à internet, TV a cabo, rede de telefonia celular, das necessidades culturais e de lazer, bem como das necessidades de trabalho, transporte e comércio, poderia se dizer a aquisição de um imóvel representaria uma mudança no seu *status*.

E mesmo assim deve-se lembrar questões que permeiam a qualidade do imóvel. No tocante ao acabamento, à estrutura e às dimensões, pode-se dizer que os empreendimentos do PMCMV atendem minimamente às necessidades da demanda social, que por si só não seria capaz de empreender habitações com qualidade superior com recursos próprios. Apesar disso, o padrão arquitetônico dos imóveis destaca-se pela sua frugalidade, mostrando que os ganhos são iniciais e temporários. Isso porque, na sociedade brasileira, somente um aumento do poder aquisitivo poderia favorecer condições melhores de moradia e esta, por sua vez, representaria uma ascensão social verdadeira.

## 5 CONCLUSÃO

Conclui-se, através deste estudo de caso, que a realidade das negociações ocorridas dentro do PMCMV distoia da proposta da política habitacional implementada. Geralmente constroem-se HIS, cujo valor de venda excede entre 5 mil e 10 mil reais os limites da modalidade Faixa 1, que são compradas por famílias cuja renda também excede os limites da mesma modalidade, mas se encontram próxima à fronteira. Geralmente, maior parte da renda destas famílias é informal, necessitando empreender certos subterfúgios para sua comprovação, de forma a adequar-se para conseguir maiores subsídios.

Os imóveis construídos para a venda no varejo são bem localizados, apresentam material estrutural de boa qualidade, vistas as exigências impostas pela garantia junto aos bancos, mas levam acabamento intermediário. Nesse sentido, coloca-se que o próprio

PMCMV é o responsável por esta situação, já que quando o empreendimento apresenta acabamento com qualidade superior, acaba sendo destinado a outra faixa de renda.

Para se combater o déficit habitacional com mais eficiência, o PMCMV já emprega em suas normativas a relação quanto maior o valor da habitação ou maior a renda, maiores os juros e menores os subsídios. Contudo, quando os limites de renda e preço dos imóveis são tão claramente definidos como no programa, incorre-se a alguns riscos: excluir famílias que incorporam a demanda social, mas possuem renda um pouco maior; excluir imóveis que poderiam se destinar a demanda social por apresentarem valor pouco mais alto; e suscitar o emprego de estratégias não ortodoxas para a aquisição de imóveis, excluindo famílias que incorporam a demanda social.

Uma saída para este quadro seria a criação de um fator imobiliário que incorporaria o valor da renda do comprador e o valor do imóvel no cálculo dos juros e do valor concedido de financiamento pelas instituições financeiras. Assim, cada negociação estaria sujeito a uma restrição diferente, desmotivando os agentes imobiliários a mascararem preços e rendas.

## REFERÊNCIAS

ARANTES, Pedro Fiori; FIX, Mariana. Como o governo Lula pretende resolver o problema da habitação. **Caros Amigos**, p. 1-25, 2009. Disponível em: [https://xa.yimg.com/kq/groups/14917735/451095191/name/Pacote\\_Pedro\\_Mariana\\_Final\\_COMPLETO.pdf](https://xa.yimg.com/kq/groups/14917735/451095191/name/Pacote_Pedro_Mariana_Final_COMPLETO.pdf) Acesso em: 14 de março de 2016

BORGES, Raphael Melo. **Análise de desempenho térmico e acústico de unidades habitacionais construídas no conjunto habitacional Benjamin José Cardoso em Viçosa-MG**. 149p. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) - Universidade Federal de Viçosa, Viçosa – MG, 2013.

CARDOSO, Adauto Lúcio; ARAGÃO, Thêmis Amorim; DE SOUZA ARAÚJO, Flávia. Habitação de interesse social: política ou mercado? Reflexos sobre a construção do espaço metropolitano. **Anais: Encontros Nacionais da ANPUR**, v. 14, 2013.

CARVALHO, Aline Werneck Barbosa; GUEDES, Marina Galatro Menta; STEPHAN, Italo. Sustentabilidade e eficácia social do Programa Minha Casa, Minha Vida: um estudo de caso. **IV Simpósio Brasileiro de Qualidade do Projeto no Ambiente Construído**, Viçosa, UFV. 2015. Disponível em: <http://www.locus.ufv.br/bitstream/handle/123456789/6034/38.pdf?sequence=3>. Acesso em: 28/07/2016.

GUIMARÃES, Eliane Aparecida. **O processo de implementação do Programa Minha Casa Minha Vida para população de baixa renda: o caso de Viçosa-MG**. 230f. Dissertação (Mestrado em Economia Doméstica) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa – MG, 2013.

KRAUSE, Cleandro; BALBIM, Renato; NETO, Vicente Correia Lima. **Minha Casa Minha Vida, nosso crescimento: Onde fica política habitacional?**. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2013. Disponível em: <https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/91386/1/766214109.pdf> Acesso em: 15 de março de 2016

MARICATO, Ermínia. Por um novo enfoque teórico na pesquisa sobre habitação. **Cadernos Metrôpole**, n. 21, 2009. Disponível em: <http://revistas.pucsp.br/index.php/metropole/article/viewFile/5954/4308>. Acesso em: 16 de março de 2016.

OLIVEIRA, Elzira Lúcia de; GIVISIEZ, Gustavo Henrique Naves; RIOS-NETO, Eduardo Luiz Gonçalves. Demanda futura por moradias no Brasil 2003-2023: uma abordagem demográfica. Brasília: Ministério das Cidades, 2009. 144 p.

REIS, Francimar Natália Silva Cruz. **Programa Minha Casa, Minha Vida: Estrutura Lógica, Focalização e Percepção dos Beneficiários**. 166p. Dissertação (Mestrado em Administração) Universidade Federal de Viçosa, Viçosa – MG, 2013.

ROLNIK, Raquel. A construção de uma política fundiária e de planejamento urbano para o país: avanços e desafios. 2006. Disponível em: [http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4507/1/bps\\_n.12\\_constru%C3%A7%C3%A3o.pdf](http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4507/1/bps_n.12_constru%C3%A7%C3%A3o.pdf) Acesso em: 14 de março de 2016

SANTOS, Suellen Nascimento dos et al. Interface entre o projeto de implementação do PNHR nos municípios de Guiricema e São Miguel do Anta-MG e a realidade das famílias contempladas. **Oikos: Revista Brasileira de Economia Doméstica**, v. 26, n. 1, p. 46-68, 2015.

SANTOS, Angela MSP; DUARTE, Sandro Marino. Política habitacional no Brasil: uma nova abordagem para um velho problema. In: **Os desafios atuais para a economia brasileira**. Rio de Janeiro: EDUERJ, p. 231-256, 2010.

SOARES, Isabelle Oliveira et al. Interesses especulativos, atuação do Estado e direito à cidade: o caso do programa “Minha Casa Minha Vida” em Uberaba (MG). **Revista Brasileira de Gestão Urbana**, v. 5, n. 1, p. 119-131, 2013.

SOUZA, Nilo Sérgio de. **As sociabilidades possíveis em conjuntos habitacionais do Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV): o caso de Viçosa–MG**. 166p. Dissertação (Mestrado em Economia Doméstica) Universidade Federal de Viçosa, Viçosa-MG. 2015.

ZAMBRANO, Letícia Maria de Araújo; LOPES, Isabela Canônico; ABDALLA, José Gustavo Francis. Práticas sociais e o modo de uso efetivo pelo habitante: avaliação empírica em empreendimento MCMV. 2015. Disponível em: <http://www.locus.ufv.br/bitstream/handle/123456789/6061/91.pdf?sequence=3&isAllowed=y> . Acesso em 14 de março de 2016.