

TCHAYKOWSKY ADRIANO LIMA

CONTRIBUIÇÃO AO ESTUDO DOS FATORES QUE
INFLUENCIAM NA DECISÃO DO TOMADOR DE
FINANCIAMENTO HABITACIONAL

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia
Administração, Atuária e Contabilidade da
Universidade Federal do Ceará, como requisito
parcial para Obtenção do título de Mestre em
Economia de Empresas.

Orientador: Prof. Dr. Flávio Ataliba F. D. Barreto

FORTALEZA
2004

TCHAYKOWSKY ADRIANO LIMA

CONTRIBUIÇÃO AO ESTUDO DOS FATORES QUE
INFLUENCIAM NA DECISÃO DO TOMADOR DE
FINANCIAMENTO HABITACIONAL

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia
Administração, Atuária e Contabilidade da
Universidade Federal do Ceará, como requisito
parcial para Obtenção do título de Mestre em
Economia de Empresas.

Orientador: Prof. Dr. Flávio Ataliba F. D. Barreto

Aprovada em 16 de abril de 2004

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Flávio Ataliba Flexa Daltro Barreto
Universidade Federal do Ceará – UFC

Prof. Dr. Paulo de Melo Neto
Universidade Federal do Ceará – UFC

Prof. Dr. Francisco Soares de Lima
Universidade Estadual do Rio Grande do Norte - UERN

AGRADECIMENTO

Agradeço a Deus por seu infinito amor e pelo dom da vida, pela força sobrenatural que nos faz alcançar objetivos impossíveis aos nossos olhos.

Meus agradecimentos aos professores, coordenadores e secretários do CAEN – UFC pela dedicação e esmero durante o curso.

Aos colegas do curso de mestrado que tanto contribuíram para o crescimento e valorização do conhecimento.

Agradeço ao Pr. Alexandre Carneiro pelo incentivo a minha caminhada profissional.

Agradeço a minha família, Dete, Camila e Lívia, que com paciência abdicaram da minha presença nos finais de semana.

DEDICATÓRIA

Dedico esse trabalho à minha esposa Dete e minhas filhas Camila e Lívia que com muito amor e compreensão souberam entender todos os momentos que lhes privei da minha convivência.

RESUMO

O tema da dissertação ora apresentado aborda dentro da problemática habitacional brasileira os diversos tipos de financiamentos habitacionais cujas decisões dos tomadores variam em função dos fatores intrínsecos e extrínsecos desses financiamentos.

A abordagem inicia-se descrevendo a evolução, o crescimento e o desenvolvimento histórico habitacional, desde o momento da criação dos mecanismos habitacionais até os dias atuais. Nesse contexto inicial, também é abordado o papel preponderante dos órgãos criados com a finalidade de administrar e regulamentar o sistema habitacional do país, como também considerados agentes de redução do déficit habitacional, o Banco Nacional da Habitação – BNH, o Sistema Financeiro Habitacional – SFH, a Caixa Econômica Federal – CAIXA, o Sistema Financeiro Imobiliário, que marcaram a história da política habitacional do Brasil.

O trabalho focaliza as tendências do mercado habitacional internacional, como modelos de sucessos implantados no mundo, relacionando-os com os programas implantados no Brasil, como os financiamentos habitacionais da CAIXA, de Bancos Comerciais privados, financiamentos de construtoras, Consórcios Imobiliários, abordando suas variáveis de risco, custos econômicos e financeiros, garantias e sobretudo analisando a proteção do consumidor.

ABSTRACT

This work deals with the several types of loan mortgage, within the context of the Brazilian dwelling house system, and their influence on the decision to be taken by the house buyer.

The dissertation starts with the historic background of the Brazilian house dwelling problem since the time of the Monarchic until our days. It is also described the importance of the Government Financing Agencies to regulate, to manage and to reduce the deficit of houses in the Brazilian house dwelling system. These agencies are: *Banco Nacional da Habitação – BNH*, *o Sistema Financeiro Habitacional – SF* and the *Caixa Econômica Federal – CAIXA*, which have had large influence in the history and in all other features of the Brazilian house dwelling system.

The work focuses the tendencies of the international house dwelling system market, pointing out the success of the American and European models relating them with the programs installed in Brazil, such as the *CAIXA* program, the private bankers and the building societies loan mortgage systems. An analysis of the risk, financing costs, mortgage payback guarantee, and above of all, the financing protection of the house buyer is also done.

Página de Catalogação

Lima, Tchaykowsky Adriano,

Contribuição ao estudo dos fatores que influenciam na decisão do tomador de financiamento habitacional / Tchaykowsky Adriano Lima.

Fortaleza, 2004.

129fl.

Dissertação (Mestrado). Universidade Federal do Ceará, Curso de Pós-Graduação em Economia - CAEN.

1. Financiamento habitacional 2. Risco de Financiamento I. Título

CDD – 363.5

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I - HISTÓRICO DO BNH, SFH E SFI	
1.1 Criação do BNH e do SFH.....	3
1.2 Modelo de financiamento apresentado pelo SFH	6
1.3 Auge do Sistema Financeiro da Habitação.....	8
1.4 Modernizando o Sistema Habitacional.....	11
1.5 Legislação e características principais Lei 9.514/97.....	14
1.6 As Companhias Securitizadoras de Crédito Imobiliário.....	16
1.7 A Alienação Fiduciária de Bens Imóveis.....	17
1.8 Um Título para o Mercado Secundário – o CRI.....	19
CAPÍTULO II – FINANCIAMENTO HABITACIONAL NO MUNDO	
2.1 O modelo Norte Americano.....	21
2.1.1 Crise das Savings & Loans - Provoca mudanças no Sistema	23
2.1.2 As Agências Governamentais.....	25
2.1.3 Desenvolvimento do Mercado Secundário de Hipotecas.....	27
2.2 O caso Chileno – exemplo de maior sucesso na América Latina.....	29
2.2.1 Política de Subsídios Públicos para Financiar Habitações.....	31
2.2.2 Política habitacional privado.....	33
2.3 Análise das influências sobre o setor imobiliário brasileiro.....	35

CAPÍTULO III – TIPOS DE FINANCIAMENTO.....	39
3.1 Caixa Econômica Federal	40
3.1.1 CCFGTS.....	41
3.1.1.1 Aquisição de Imóvel Urbano Residencial	43
3.1.1.2 Aquisição de Material de Construção	53
3.1.2 CARTA DE CRÉDITO FAT INDIVIDUAL – SFI.....	59
3.1.2.1 Aquisição de Imóvel Urbano Residencial.....	60
3.1.2.2 Construção de Imóvel Urbano Residencial	64
3.2 PREVCON.....	71
3.3 Construtoras - Construtora N. S. de Fátima.....	92
3.4 Bancos Privados - HSBC	105
3.5 Consórcios Imobiliários	108
CAPÍTULO IV – ANÁLISE DOS RISCOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO	
4.1 Riscos dos agentes financiadores.....	
4.2 Risco de Crédito.....	112
4.3 Risco de Convexidade	113
4.4 Volatilidade.....	114
4.5 Risco Operacional.....	114
4.6 Risco Legal	115
4.7 Determinando Cenários – Avaliação de um ativo	115
4.8 Risco dos Agentes Financiadores.....	117

4.9 Risco de perda da garantia em função da inadimplência.....	122
CONCLUSÃO.....	126

INTRODUÇÃO

A problemática habitacional tem envolvido profissionais e estudiosos a explorarem os diversos aspectos de sua causa e efeitos. Aproveitando os últimos 10 anos de uma caminhada profissional envolvida diretamente com os diversos questionamentos acerca da política de demanda habitacional da Caixa Econômica Federal, agente prioritário do governo Federal para a redução do déficit de moradias, através do atendimento de pessoas que merecem toda a atenção e esclarecimento acerca de inúmeras dúvidas que emergem no momento da necessidade de adquirir o imóvel, resultado do tão esperado sonho de ter sua própria casa, foi resolvido abordar um tema pouco explorado.

A metodologia adotada neste trabalho está baseada sobretudo em pesquisas bibliográficas visando fundamentar teoricamente observações vivenciadas na prática ao longo dos últimos 10 anos através do atendimento aos clientes tomadores de empréstimo habitacional, bem como, operacionalização dos processos de análise de contratos e avaliação de risco.

A princípio, será feito uma análise dos aspectos relevantes da história do sistema habitacional brasileiro. Após um período sem grandes avanços, o Brasil iniciou a década de 60 com duas grandes inserções no sistema habitacional, a criação do BNH – Banco Nacional da Habitação e o SFH – Sistema Financeiro da Habitação. Serão abordadas as motivações do mais ambicioso programa governamental implantado no Brasil, Programa de Redução do Déficit Habitacional, inserindo também os modelos de financiamentos do SFH e fatores que levaram o programa do sucesso ao fracasso.

Outro sistema que será analisado é o Sistema Financeiro Imobiliário, uma nova roupagem do sistema habitacional que veio trazer novas esperanças para a solução do problema de moradias.

A legislação e suas características baseadas em sua lei de criação nº 9.514/97 incrementaram inclusões das Companhias Securitárias, a mudança do sistema hipotecário para a alienação fiduciária de bens imóveis com o objetivo de recuperação de ativos das instituições e por fim a criação do título para o mercado secundário – CRI.

Após uma abordagem nacional do sistema habitacional incluiremos uma visão do sistema habitacional no mundo, focando alguns exemplos no bloco das Américas; o modelo Norte Americano, o caso Chileno, exemplo de maior sucesso na América Latina.

No segundo momento deste trabalho, serão abordados os financiamentos habitacionais no âmbito mais restrito. Serão demonstrados os tipos de financiamentos oferecidos no mercado brasileiro, apresentadas pelas principais instituições reconhecidas e com credenciais do mercado consumidor.

Nessa etapa serão focadas as diferenciações, as vantagens e desvantagens dos serviços, oferecidos pelas instituições que conquistaram o mercado imobiliário como a CAIXA, Prevcn, Empresas de Consórcios, Construtoras e bancos privados.

A metodologia adotada neste trabalho tem como fundamento analisar os pontos básicos, quais sejam, desempenho das políticas de redução do déficit habitacional, estruturas dos financiamentos disponíveis no mercado, levantamento das instituições da área de habitação que ofertaram unidades habitacionais e provocaram desequilíbrio na economia, avaliando dessa forma os riscos que tais instituições escondem por trás de fortes conglomerados.

O enfoque principal desse trabalho é evidenciar as variáveis dos diversos tipos de financiamentos, esclarecendo detalhes dos contratos, tendências de mercado, vantagens e desvantagens de cada programa habitacional.

Na conclusão deste trabalho será abordada a fragilidade do mercado imobiliário, incluindo os riscos dos financiadores e risco de perda da garantia em função da inadimplência.

CAPÍTULO I

1. HISTÓRICO DO BNH E DO SFH

1.1 CRIAÇÃO DO BNH E DO SFH

Foi apresentado ao Presidente Castelo Branco pelo então governador do estado da Guanabara Carlos Lacerda, líder civil da revolução de 1964, a versão do programa habitacional cujo projeto criaria o BNH¹, tendo no seu conteúdo os principais itens cujo objetivo era priorizar a habitação para a população de baixa renda e incentivar o desfavelamento.

Com o objetivo de “facilitar e promover a construção e a aquisição da casa própria” foi criado pelo Governo Federal o Sistema Financeiro da Habitação, em 1964, sendo composto pelos seguintes integrantes:

O Banco Nacional de Habitação: constituído com a finalidade de orientar, disciplinar e controlar o Sistema Financeiro da Habitação. Cabia ao Banco Nacional da Habitação propor incentivos à formação de poupança para o sistema, disciplinar o acesso das sociedades de crédito imobiliário ao mercado de capitais, operar os serviços de redesconto e de seguros, garantindo os recursos creditados e refinar as operações das sociedades de crédito imobiliário. Entre suas principais atribuições estava a de estabelecer as condições gerais dos financiamentos sob o Sistema Financeiro da Habitação, tais como prazo, juros, condições de pagamento e garantias.

Segundo Pinheiro (2001:18) as Sociedades de Crédito Imobiliário- SCI: funcionavam como agentes financeiros do sistema e dependiam do Banco Nacional da Habitação para funcionar. Tais sociedades eram limitadas a operar financiamento para a construção, venda ou aquisição de habitações, sendo-lhes vedada a possibilidade de qualquer outra operação.

¹ BNH – Banco Nacional da Habitação

Desta forma, o Banco Nacional da Habitação era a principal engrenagem de um sistema cujas principais normas eram determinadas exclusivamente pelo setor público, sendo a iniciativa privada responsável somente pela promoção e execução de projetos de construção de habitações segundo as diretrizes urbanísticas locais.

O projeto do governo criava um órgão com uma soma extraordinária de poderes e que ampliados ainda mais a partir da criação do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, capacitavam-no a influir, com suas decisões, na vida de dezenas de milhões de famílias, depositantes de cadernetas de poupança e do fundo de garantia, titulares de letras imobiliárias, mutuários de financiamento da casa própria ou empresários e trabalhadores da construção civil, cujo ritmo de produção passou a ser fortemente condicionado pelas atividades do banco.

Por outro lado, o projeto impedia o banco de atuar diretamente na produção de habitações, ao determinar que ele operaria exclusivamente como órgão orientador, disciplinador e de assistência financeira, sendo-lhe vedado operar diretamente em financiamento, compra e venda ou construção de habitações, salvo para venda de terrenos recebidos da união ou adquiridos dos institutos de previdência para construção de conjuntos habitacionais de interesse social, ou recebido em liquidação de garantias de empréstimos.

Juntamente com a criação do Banco Nacional da Habitação, o projeto determinava a transformação da Fundação da Casa Popular no Serviço Federal de Habitação e Urbanismo que seria o órgão técnico do Banco Nacional da Habitação.

As atribuições do Serviço Federal de Habitação e Urbanismo incluíam a promoção do desenvolvimento de cooperativas de casas populares e de outras formas de construção comunitária de habitações, a realização de estudos técnicos – econômicos para definir os tipos de casas populares e métodos construtivos adaptados às características de cada região e que utilizassem o máximo de fatores disponíveis locais, a prestação de assistência técnica a estados e municípios na elaboração de planos diretores das cidades, vilas e comunidades rurais, inclusive de urbanização e saneamento, a formulação de projetos de urbanização e construção de habitações de interesse social em terrenos entregues ao Banco Nacional da Habitação, o oferecimento de assistência técnica para o desenvolvimento da indústria da construção e

barateamento dos materiais de construção e a fiscalização da execução de projetos de construção de habitações financiáveis pelo Sistema Financeiro da Habitação.

O projeto também determinava a extinção das carteiras imobiliárias dos institutos de previdência, logo após a venda, no prazo máximo de 12 meses, dos seus conjuntos e unidades residenciais, de acordo com instruções a serem expedidas, conjuntamente, pelo Banco Nacional da Habitação e pelo Departamento Nacional de Previdência Social e que deveriam conformar-se às normas do Sistema Financeiro da Habitação. .

O projeto que instituiu o Sistema Financeiro da Habitação e o Banco Nacional da Habitação, mesmo sendo do regime autoritário, teve uma importante participação das duas casas do Congresso Nacional na elaboração da Lei, de maneira a modificar sensivelmente a proposta do Executivo, em um período no qual se encontrava em plena vigência o Ato Institucional I. Paradoxalmente, quando o país respirava a restauração democrática, com a revogação dos Atos Institucionais e a recuperação do prestígio do Congresso, o Banco Nacional da Habitação seria extinto por um simples Decreto Lei, aclamado por um grupo reduzido de assessores palacianos e cuja aprovação se deu por decurso de prazo, sem qualquer apreciação do legislativo.

Os recursos arrecadados pelo Fundo de Garantia por tempo de Serviço eram geridos e aplicados pelo Banco Nacional da Habitação, que os usava para financiar e refinanciar a elaboração e execução de conjuntos habitacionais diretamente ou indiretamente, através de refinanciamentos parciais às sociedades de crédito imobiliário. Essas, além dos recursos provenientes do Banco Nacional da Habitação, podiam captar junto ao público através de dois instrumentos: a caderneta de poupança e as letras hipotecárias.

Assim, era oferecida aos mutuários a possibilidade de adquirir imóveis a prazo, os quais, por sua vez, eram repassados, pelo construtor às sociedades de crédito imobiliário como garantias aos empréstimos fornecidos.

Com a lei que instituiu o Sistema Financeiro da Habitação veio junto a lei que criou a correção monetária, que permitiu o reajuste das prestações de amortização e juros com a correção do valor monetário da dívida, sendo tal indexador calculado mensalmente pelo governo. A instituição da correção monetária foi um instrumento essencial para a solvência do sistema em situações de elevação das taxas de inflação. Além de corrigir o valor da dívida do mutuário, a

correção monetária, estabelecida em portaria ministerial, era aplicada nos depósitos da caderneta de poupança, das letras hipotecárias e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço.

Portanto, tanto as condições favoráveis referentes à atratividade das aplicações, derivadas dos fatores segurança e rentabilidade atribuídos aos depósitos em caderneta de poupança e letras imobiliárias, quanto as condições favoráveis referentes à lucratividade das sociedades de crédito imobiliário, uma vez que as taxas cobradas aos mutuários eram superiores àquela pactuadas com o Banco Nacional da Habitação, fizeram com que houvesse grande alavancagem do setor de construção civil, destinado a produzir habitações em nível corrente com o déficit de moradias no país.

1.2 MODELO DE FINANCIAMENTO APRESENTADO PELO SFH

O Sistema Financeiro da Habitação tem um dos objetivos mais claros e legais dos sistemas, solucionar o problema habitacional do nosso país. O fato é que a nossa conjuntura econômica foi traumatizada pelas contínuas crises econômicas, devido a sucessivos planos econômicos que desregularam os sistemas, provocando injustiças sociais.

Conscientes de que o Sistema Financeiro da Habitação tem cunho estritamente social e que se propõe a aquisição da casa própria através de financiamento, respeitando a relação de mutualidade entre o salário do mutuário e o valor da prestação do financiamento, com isso, garantindo a subsistência do contrato. A mutualidade prevê que as atualizações da correção monetária dos contratos habitacionais devem acompanhar os reajustes salariais de cada mutuário e vice-versa.

O objetivo social do Sistema Financeiro da Habitação a que se destinava não foi cumprido, pois beneficiou camadas sociais privilegiadas, que se apoderaram das vantagens do sistema habitacional, direcionando recursos das classes sociais menos abastardas para os ricos. Além desse fato, os planos econômicos deformaram os contratos, fazendo com que os salários fossem corrigidos em determinados períodos, abaixo da correção das prestações mensais, colocando o mutuário final em desequilíbrio financeiro.

Segundo Pinheiro (2001:21) o consumidor habitacional foi obrigado a eliminar itens do seu bem estar para permanecer com o sonho de sua casa própria, mesmo sabendo que isso custaria muito caro. Reduzir conforto, alimentação, transporte, educação, vestuário e saúde para deixar em dia as prestações do financiamento habitacional e não perder o imóvel financiado junto ao agente financeiro

O governo interferiu no Sistema Financeiro da Habitação a partir de 1984 com o lançamento de um bônus temporário baseando-se no denominado Plano de Equivalência Salarial por Categoria Profissional (PES/CP). Assim, o reajuste das prestações mensais consistia no mesmo percentual do aumento verificado na Categoria Profissional do mutuário, sendo que, para os não enquadrados em categoria específica, o reajuste das prestações obedecia às alterações do salário mínimo.

Após um ano, o reajuste das prestações mensais passou a ocorrer no segundo mês subsequente à data da vigência do aumento salarial, bem como criou uma proporcionalidade, que deveria ser observada quando não coincidia com a época da atualização das prestações, com o segundo mês da alteração salarial, com base no decreto-lei 2.249 de 31.01.85.

O (PES) Plano de Equivalência Salarial e o (PES/CP) Plano de Equivalência Salarial por Categoria Profissional foram mantidos inalteráveis no plano cruzado. O congelamento de preços provocou a aceitação da correção *pro rata tempore* do saldo devedor nas amortizações e liquidações antecipadas.

Aqueles contratos vinculados à Unidade Padrão de Capital - UPC passaram a ser reajustados pela Obrigações do Tesouro Nacional -OTN, possibilitando a todos os mutuários optarem pelo Plano de Equivalência Salarial por Categoria Profissional - PES/CP .

O Banco Nacional da Habitação foi extinto em 21.11.1986, e a Caixa Econômica Federal assumiu as relações processuais. O Conselho Monetário Nacional e o Banco Central do Brasil são competentes para legislar, orientar e fiscalizar o sistema habitacional. O Conselho Monetário Nacional estimula as liquidações antecipadas dos empréstimos, objetivando a agilização e retorno dos valores emprestados aos mutuários, bem como o desaparecimento dos contratos firmados pelo Plano de Equivalência Salarial.

Em 1987, a atualização das prestações em atraso passaram a ser corrigidas pelo índice aplicável da caderneta de poupança, com base na Resolução Banco Central 1.276, de 20.03.87. Nesse mesmo ano ocorreu novo congelamento de preços, com o surgimento da Unidade de Referência de Preços -URP passando as prestações mensais dos mutuários a serem corrigidas pela variação acumulada do Índice de Preços do Consumidor - IPC, conjuntamente com os reajustes salariais automáticos, acrescidos do ganho real e deduzidos os percentuais já aplicados, baseado no Decreto Lei 2.335 de 12.06.1987.

A Unidade Padrão de Capital - UPC passa a ser atualizada pelo mesmo índice da caderneta de poupança, sendo novamente introduzida a Unidade Padrão de Capital nos reajustes das prestações mensais dos mutuários, baseado no Decreto 94.548 de 02.07.1988.

1.3 AUGES DO SISTEMA FINANCEIRO DA HABITAÇÃO

A cobertura do Fundo de Compensação de Variações Salariais nos contratos assinados até 28.02.1986, com base na resolução do Banco Central 1.448 de 05.01.1988, permitiu um abatimento na proporção de 25% sobre o valor atualizado do saldo devedor.

Alguns delineadores da concessão habitacional foram alterados com a transferência da gestão do Fundo de Compensação de Variações Salariais do Banco Central do Brasil para o Ministério da Habitação, Urbanismo e Meio Ambiente, através da Resolução do Banco Central nº 1446 de 05.01.1988, tais como:

- i. A cobertura do FCVS só era permitida aos contratos com até 2.500 OTN's;
- ii. Os novos contratos somente poderiam ser contratados no PES/CP;
- iii. O mutuário era responsável pelo saldo devedor dos financiamentos de 2.501 até 5.000 OTN'S, não recebendo cobertura do FCVS;
- iv. O limite máximo dos imóveis passou para 10.000 OTN's;
- v. O coeficiente de Equiparação Salarial continuava a ser cobrado no PES/CP;

- vi. As taxas de juros e prazos de resgate variavam de acordo com o valor financiado;
- vii. Ocorreram alterações nos comprometimentos máximos da renda familiar;
- viii. O limite de utilização do FGTS foi reduzido para 2.500 OTN's por imóvel financiado;

O novo plano econômico , novo congelamento e a criação do cruzado novo provocaram a extinção da Obrigação do Tesouro Nacional e os saldos devedores do Sistema Financeiro da Habitação passaram a ser corrigidos pela Equivalência Salarial².

Nesse período a administração e os depósitos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço foram transferidos para a Caixa Econômica Federal revogando-se todas as disposições anteriores.

O governo percebendo as distorções de reajustes, através da Lei 8.177, de 01.03.1991, aprovou que os contratos assinados até 24.11.1986, com cláusula de atualização monetária pela variação da Unidade Padrão de Capital, da Obrigação do Tesouro Nacional, do salário mínimo ou do salário mínimo de referência, teriam os saldos devedores e as prestações mensais reajustadas pela taxa aplicável à remuneração básica dos Depósitos de Poupança no dia primeiro de cada mês Taxa Referencial , assegurando aos mutuários vinculados aos Plano de Equivalência Salarial e Plano de Equivalência Salarial por Categoria Profissional, a equivalência salarial verificada na data da assinatura do contrato de financiamento.

Os agentes financeiros demonstram grande interesse em contratar financiamentos habitacionais acima do limite de 2.500 UPFs - Unidade Padrão de Financiamento, pois sem a cobertura do Fundo de Compensação das Variações Salariais o mutuário obriga-se em um determinado prazo, pagar o resíduo do saldo devedor e, se no final desse prazo ainda existir resíduo, deverá fazer a quitação em 48 (quarenta e oito) horas sob pena de ser executado extrajudicialmente. Decreto Lei 70/66 ou judicialmente pela Lei 5.741/71.

Em virtude de algumas questões polêmicas, o Banco Central através da Resolução 1980 de 30.04.1993, aprovou o regulamento que disciplina o direcionamento dos recursos captados pelas

² (Medida Provisória 32, de 15.01.1989, aprovada pelo Congresso Nacional e transformada na lei 7.730, de 31.01.89,)

entidades integrantes do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo - SBPE e as operações de financiamentos efetuadas no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação, adotando as seguintes medidas para a concessão de financiamentos habitacionais, tais como:

- i. Limite de financiamento, não superior a 7.500 UPFs;
- ii. Limite de prazo máximo do financiamento de 20 (vinte) anos;
- iii. Limite de juros, comissões e outros encargos financeiros de 12% no máximo;
- iv. Obrigatoriedade da inclusão da Apólice de Seguro Habitacional do SFH;
- v. Inclusão de cláusula que indique a previsão de eventual saldo devedor ao final do contrato sendo de responsabilidade do mutuário, podendo o prazo do financiamento ser prorrogado por período de até 50% do prazo contratado;
- vi. A utilização do Fundo Fiel somente será facultada no caso de desemprego por demissão sem justa causa;
- vii. Os financiamentos do SFH terão obrigatoriamente a garantia da hipoteca em primeiro grau, do imóvel objeto do financiamento.

Outra alternativa disponibilizada aos clientes foi a criação do Plano de Comprometimento da Renda – PCR, garantindo ao mutuário o direito de optar entre o Plano de Comprometimento de Renda e o Plano de Equivalência Social, nos financiamentos habitacionais de até 2.800 Unidade Padrão Financeira, instituída pela Lei 8.692 de 28.07.1993.

Os contratos assinados a partir de 26.03.1998 com recursos da caderneta de poupança foram autorizados através da Resolução do Banco Central 2.480 a utilização de alienação fiduciária nos contratos do Sistema Financeiro da Habitação.

A Lei 9.514/97 que criou a alienação fiduciária no Sistema Financeiro Imobiliário, o imóvel não pertence ao mutuário, podendo o agente financeiro retomar o imóvel na hipótese de inadimplência quase que imediatamente, uma vez que o mutuário somente será proprietário do referido imóvel no pagamento da última parcela.

Em contra-partida, na hipoteca, o imóvel pertence ao mutuário – proprietário, podendo o imóvel ser retomado na hipótese de inadimplência, somente por processo judicial, de decorrência da garantia constitucional que ninguém será privado de seus bens sem o devido processo legal.

1.4 MODERNIZANDO O SISTEMA HABITACIONAL

O então Presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, pressionado pela opinião pública e pelos fatos constrangedores do sistema imobiliário, sancionou a Lei nº 9.514 em 20.11.1997. Projeto que vinha sendo desenvolvido pelo setor de crédito imobiliário desde o início da década. O Sistema Financeiro Imobiliário – SFI formatou as condições necessárias para uma nova etapa da história do Brasil no âmbito do financiamento imobiliário.

A Lei é formada por um conglomerado de normas legais que regulam a participação de instituições financeiras e não financeiras na realização de operações de financiamento de imóveis residenciais e comerciais, com efetiva garantia de retorno dos capitais emprestados.

Dentro da administração financeira de recursos, o novo sistema habitacional tem como premissas básicas a desregulamentação, a livre definição de condições pelo mercado e a auto-sustentação econômico-financeira das operações.

Mesmo que o Sistema Financeiro da Habitação tenha financiado mais de 6 milhões de unidades residenciais, a partir da década de 80, são evidentes os problemas gerados por esse sistema habitacional. Com o novo sistema financeiro imobiliário a perspectiva de financiamento de novas moradias é de 1 milhão de unidades por ano, enquanto o Sistema Financeiro da Habitação a média mensal era de 100 mil.

O novo sistema imobiliário originou-se do estudo da experiência de vários países que o crescimento habitacional está intimamente ligado à experiência de garantias efetivas de retorno dos recursos aplicados, permissão de liberdade na contratação das operações e um mercado de crédito imobiliário capaz de captar recursos de longo prazo, junto a grandes investidores.

As deficiências apresentadas pelo Sistema Financeira da Habitação alimentavam a redução progressiva nos financiamentos imobiliários. Já o Sistema Financeiro Imobiliário é apresentado

com uma nova roupagem, inovações que vão permitir uma rápida modernização do setor, com reflexos positivos na indústria da construção.

Alicerçado na consolidação de estabilização monetária do plano real, o Sistema Financeiro Imobiliário abre esperanças de uma elevação e aperfeiçoamento das atividades de concessão de crédito privado, em especial aqueles destinados ao financiamento da casa própria.

O novo perfil do sistema permite o desenvolvimento de um mercado secundário de letras hipotecárias no Brasil com o objetivo de atrair capitais para a construção civil e gerar eficiência alocativa de recursos no setor.

A falta de recursos no setor imobiliário agora poderá ser sanada pela capacidade de distribuição do mercado de capitais e seus agentes originadores. O Sistema Financeiro Imobiliário é a alternativa capaz de gerar ganho de eficiência, viabilizado através da manutenção da estabilidade monetária vivida no período pós-real.

Além de capitais já utilizados e conhecidos na construção civil, poupança e Fundo de Garantia do Tempo de Serviço, existe uma necessidade urgente de uma fonte duradoura de recursos. O economista Mário Henrique Simonsen afirmou, em um de seus textos publicados no livro Sistema Financeiro Imobiliário – Um novo modelo Habitacional, ABECIP, Brasília, novembro de 1995, a necessidade de uma fonte duradoura de recursos:

Conforme Simonsen (1995 : 65) “Para reconstruir o sistema é claramente necessário alocar-lhe novos recursos, além das cadernetas de poupança e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço. Os mecanismos de poupança prévia, que já vêm sendo desenvolvidos, fazem parte da solução, sobre tudo enquanto tivermos de conviver com altas taxas de juros, mas estão longe de oferecer uma resposta satisfatória para o problema.”

Um dos maiores problemas de qualquer sistema habitacional é a garantia de um fluxo adequado de recursos que permita as instituições financeiras disposição e interesse para a concessão de financiamento imobiliário, viabilizando assim, um instrumento de crescimento.

Nesse sistema habitacional deverá existir uma política ideal, que deve focar e segmentar a demanda, dando um tratamento diferenciado para cada segmento da população. A classe mais carente da população necessita do subsídio do Estado, a classe média deve ser tratada sem

interferência ou subsídios, oferecendo apenas garantias de uma estrutura habitacional sadia e sem vícios.

Desejar recuperar um sistema de financiamento habitacional, vai além de simples atitudes corretivas, são necessários instrumentos que garantam fluxo constante de recursos para as instituições financeiras que se propõem a participar do mercado imobiliário oferecendo crédito. A base destes instrumentos está na constituição de um mercado de títulos imobiliários de longo prazo, baseado no mercado de hipotecas.

O lastro deste sistema é originado no próprio mercado imobiliário, cujos fluxos de recursos são contínuos e duradouros. Ao contrário do que se faz com recursos da caderneta de poupança, a concessão é de longo prazo e a captação de recursos é de curto prazo, ocorrendo assim, desnivelamento de prazo de oferta e demanda de recursos.

O mercado de hipotecas oferece equilíbrio de prazo tanto no de oferta de crédito como no de captação de recursos, todos girando em longo prazo. Um mercado ágil e organizado para títulos imobiliários de longa formação, originando como benefício um potencial redução dos juros praticados nas captações.

A referência desse novo sistema habitacional está na experiência internacional, cujo uso do sistema de hipotecas permite confirmar que é o instrumento mais típico de captações de recursos de longo prazo para o financiamento imobiliário. Um dos maiores participantes na demanda destes títulos, são os chamados investidores institucionais, como os fundos de pensão e seguradoras.

O economista Mário Henrique Simonsen quando faz menção à um novo programa de recursos diferentemente ao que se vem praticando, usa a questão de juros altos. O Sistema Financeiro Imobiliário não suporta conviver com juros altos, é necessária estabilização econômica de taxa de juro adequado às características de longo prazo dos empréstimos imobiliários.

Para que o mercado de hipotecas possa funcionar de forma eficiente é necessário que exista um mercado organizado, garantia de liquidez a seus papéis, evitar que os ativos e passivos do

sistema de financiamento imobiliário sejam corrigidos segundo critérios divergentes, evitando dessa forma onerar o sistema, como ocorreu com o Sistema Financeiro da Habitação.

1.5 LEGISLAÇÃO E CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS DA LEI 9.514/97

Através da Lei 9.514-97, promulgada em 20 de novembro de 1997, criou-se o Sistema de Financiamento Imobiliário – SFI.

O SFI foi criado com base nas normas de economia de mercado, desregulamentação, desestatização de atividades e desoneração dos cofres públicos, ou seja, todas as operações realizadas no novo sistema são efetuadas conforme as condições de mercado e a colocação não depende de regulamentos do governo, não onerando os cofres do governo.

A securitização de créditos imobiliários está definido no artigo 8º da lei do SFI como “a operação pela qual tais créditos são expressamente vinculados à emissão de uma série de títulos de crédito, mediante Termo de Securitização de Créditos, lavrados por uma companhia de Securitização...”

A operação de securitização, administrada pelo Sistema Financeiro Imobiliário é caracterizada por três negócios jurídicos principais conforme Dionísio Dias Carneiro, Financiamento à habitação e instabilidade econômica, pg 35.

- i. *“A compra e venda de um imóvel novo com financiamento entre o mutuário e o incorporador, com o financiamento realizado por uma agência de origemção;*
- ii. *A cessão dos créditos originados neste financiamento – entre a agência originadora e a companhia de securitização;*
- iii. *A emissão e distribuição de Certificados de Recebíveis Imobiliários no mercado de valores mobiliários entre a companhia securitizadora e os investidores.*

Segundo Rosa Byron (1999 : 65), *“é possível observar que nos três negócios há uma operação de crédito, uma operação financeira e uma operação imobiliária, cada qual sujeita a*

uma regulação jurídica específica, mas que ao final, aparentemente, formam um só negócio jurídico, entre partes que não se relacionam diretamente, mas que precisam compartilhar um contrato e sua disciplina..”

As entidades autorizadas a operar no Sistema Financeiro Imobiliário são as caixas econômicas, os bancos comerciais, os bancos de investimentos, os bancos com carteira de crédito imobiliário, as sociedades de crédito imobiliário, as associações de poupança e empréstimo e as companhias hipotecárias.

Todas as entidades envolvidas no processo de financiamento imobiliário devem observar as seguintes condições essenciais; i) reposição integral do valor emprestado e respectivo reajuste, ii) remuneração do capital emprestado às taxas convencionais no contrato; iii) capitalização dos juros; iv) contratação, pelos tomadores do financiamento de seguros contra os riscos de morte e invalidez permanente e, facultativamente, seguro que garanta o ressarcimento ao adquirente das quantias por este pagas na hipótese de dificuldades do incorporador ou construtor em entregar a obra.

Além das características acima explicitadas, outras relevantes do Sistema Financeiro Imobiliário devem ser anotadas: i) a instituição do título de crédito, o Certificado de Recebíveis Imobiliários; ii) a fixação de regras para a criação de companhias securitizadoras; iii) o procedimento para securitização de créditos imobiliários; iv) a instituição do regime fiduciário sobre créditos imobiliários; v) a inclusão da alienação fiduciária de imóveis – instrumento básico para a garantia das operações de financiamento imobiliário.

As cláusulas e características são elementos importantes, pois estabelecem vínculos obrigacionais que tornam claro o cumprimento dos contratos entre as partes e evita-se as pendências judiciais por longos períodos inviabilizando o sistema imobiliário. Analisando as operações ou negócios do novo sistema imobiliário, que compõem o processo de securitização, podemos afirmar que é a confiança no recebimento dos créditos por eles representados quando da compra dos títulos, pois o Sistema Financeiro Imobiliário seria inviável, caso não houvesse garantias, para cumprimento do fluxo de caixa. A legislação, mesmo não obrigando a contratação de tal garantia, a faculta, o que é primordial ao funcionamento do sistema.

Segundo Marcus Vinícius (2003 : 36): “ *um dos princípios básicos do Sistema Financeiro Imobiliário é a liberdade dos termos de contratação do financiamento estipulados entre as partes. Sendo assim, nenhuma cláusula é previamente estipulada pela lei ou por qualquer outro regulamento oficial. No entanto, o Sistema Financeiro Imobiliário enumera as condições necessárias de contratação das operações de financiamento imobiliário: pagamento integral do principal emprestado mais os encargos estipulados no contrato, capitalização dos juros e a contratação, pelo mutuário, de seguros contra riscos de morte e invalidez.*”

1.6 SECURITIZAÇÃO DOS CRÉDITOS IMOBILIÁRIOS

As companhias securitizadoras de créditos imobiliários são instituições não financeiras com a finalidade específica de aquisição e securitização dos créditos imobiliários e a emissão e colocação, no mercado financeiro, dos Certificados de Recebíveis Imobiliários, podendo emitir outros títulos de crédito, realizar negócios e prestar serviços compatíveis com suas atividades. Com a implantação das companhias, conseqüentemente o mercado secundário de hipotecas é instalado.

A CIBRASEC – Companhia Brasileira de Securitização, foi a primeira companhia securitizadora do Brasil, criada em 1997, aliada com 38 instituições acionistas. Ela adquire os créditos imobiliários junto às chamadas empresas originadoras, instituições financeiras autorizadas a operar no SFI, concedendo empréstimos para a aquisição ou a produção de imóveis.

Alguns padrões devem ser seguidos para que a securitização dos créditos imobiliários sejam viabilizados, o primeiro é a uniformidade nos lastros dos Certificados de Recebíveis Imobiliários, que são compostos por contratos regidos pelas mesmas cláusulas de índices e periodicidade dos reajustes, taxas de juros e prazo de amortização; o segundo padrão é a uniformidade nos procedimentos de segregação de risco de crédito do mutuário e avaliação da capacidade de pagamento do tomador, fixando limites para o financiamento e determinando as garantias do contrato.

A uniformidade dos CRI's é importante para que certificados possam ser facilmente identificados pelos investidores, suas características definidas e seus riscos mensurados, permitindo assim, fácil negociação nas mesas de operação.

A securitização de hipoteca oferece outro fator de estudo relevante, os pré-pagamentos da dívida. Os pré-pagamentos são as operações de adiantamento, total ou parcial, amortização da dívida contratada pelo mutuário. Esses pagamentos quebram o fluxo de caixa oferecendo riscos à remuneração dos títulos.

Os pré-pagamentos são desestimulados com adoção de multas . Nos EUA esta punição é proibida em vários empréstimos, porém tal restrição não existe na lei que rege o Sistema Financeiro Imobiliário.

Outra questão de maior interesse para o sucesso das operações de securitização de hipotecas é a capacidade de retomada do imóvel no caso do mutuário tornar-se inadimplente. A alienação fiduciária de imóveis foi a grande inovação referente às garantias, citada no artigo 19 da lei do Sistema Financeiro Imobiliário. Garantindo ao credor o direito de conservar e recuperar a posse dos títulos representativos dos créditos cedidos e promover a cobrança judicial e extrajudicial dos devedores que não paguem.

1.7 ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA

A alienação fiduciária de bens imóveis, descrita no artigo 19 da lei do Sistema Financeiro Imobiliário, similar à alienação fiduciária de bens móveis, é a grande inovação, é a possibilidade de garantia aos investidores mediante a utilização do regime fiduciário sobre os créditos imobiliários que venham a lastrear os Certificados de Recebíveis Imobiliários.

O sucesso da venda financiada de bens móveis, como veículos automotores e outros bens, veio eliminar um dos principais problemas que atormentavam o setor de crédito imobiliário, ou seja, os intermináveis procedimentos judiciais necessários para a retomada de um imóvel em caso de inadimplência.

Na operação cujo contrato contenha a cláusula de alienação fiduciária, o proprietário de um imóvel residencial ou comercial efetuará em garantia do respectivo financiamento a alienação fiduciária do imóvel à instituição financiadora, transferindo a esta a propriedade fiduciária e a posse indireta. O devedor terá a posse do imóvel até a liquidação do final do financiamento, passando a exercer a propriedade do bem.

O novo mercado de crédito, baseado na securitização, se utilizará do regime fiduciário como base, na medida em que os créditos que lastreiam a emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários serão objetos de propriedade fiduciária, apartados do patrimônio comum do credor originário, instituindo um patrimônio separado, viabilizando dimensionar os riscos e afastando os efeitos de uma eventual insolvência da empresa emissora dos títulos que serão lançados no mercado.

Os maiores beneficiados no regime fiduciário serão os investidores, cujo regime poderá ser instituído aos créditos e títulos do mercado secundário. Conseqüentemente, a securitizadora por declaração unilateral ao contexto do Termo de Securitização, atribuirá caráter fiduciário à propriedade sobre os créditos correspondentes, separando do seu patrimônio os créditos imobiliários vinculados aos títulos emitidos objeto do “Termo de Securitização”.

A instituição da Lei 9514 criando o SFI, teve como causa principal a lentidão da recomposição dos créditos garantidos por hipotecas que permearam o descrédito ao Sistema Financeiro da Habitação.

A inovação do regime fiduciário busca instituir no mercado secundário de créditos imobiliários, semelhante a outros mercados, o sucesso alcançado com a alienação fiduciária de coisa móvel, instituída pela Lei 4.728 de 1965.

Com base na lei, o credor ao conceder o financiamento, fica com a propriedade em garantia do imóvel objeto do contrato, tornando-se devedor e com a posse do imóvel. Na liquidação da dívida, através termo de quitação fornecido pelo credor, a propriedade torna-se plena.

O projeto que transformou-se na Lei 9.514, em seu último parágrafo da exposição de motivos, assinado pelos ministros Pedro Malan e Antônio Kandir, declara a esperança no novo Sistema de Financiamento Imobiliário:

“Pelas razões apresentadas, estamos convictos de que o presente projeto de lei crie as condições para mobilizar volume crescente de recursos para o setor habitacional, com redução tendencial dos custos dos financiamentos, seja pela ampliação da oferta de imóveis, seja pela diminuição dos riscos implícitos na concessão de crédito. Estaremos assim atingindo três objetivos fundamentais do governo de Vossa Excelência, nomeadamente: geração de renda e emprego, ampliação do acesso da população à moradia e promoção do crescimento sustentado da economia³.”

1.8 INSTITUIÇÃO DE UM NOVO TÍTULO PARA O MERCADO SECUNDÁRIO - CRI

O Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI), é um título de emissão exclusiva das companhias securitizadoras, com objetivo de captar recursos dos investidores institucionais, nacionais e internacionais, com prazos semelhantes aos financiamentos imobiliários, permitindo excelentes caminhos para um mercado secundário de créditos imobiliários.

O CRI é originado de um Termo de Securitização, que é o documento de valor legal, onde são listados todos os créditos imobiliários que servem de lastro para emissão do certificado. O Termo de Securitização é levado ao Registro de Imóveis, em seguida registra-se os títulos na Comissão de Valores Mobiliários, após o cumprimento das exigências legais. Todas as transações feitas com os CRI's, por sua vez, são registradas no Sistema Centralizado de Custódia e Liquidação de Títulos Privados – CETIP, o que propicia total segurança e transparência para os investidores.

A Lei 9514, em seu artigo 6º, o Certificado de Recebíveis Imobiliários é definido como sendo “título de crédito nominativo, de livre negociação, lastreados em créditos imobiliários e constituem promessa de pagamento em dinheiro”. E no parágrafo 1º do artigo 7º da mesma lei, diz que o registro e a negociação do CRI far-se-ão por meio de sistemas centralizados de custódia e liquidação financeira de títulos privados.

³ PARISI (2000:34)

O CRI de acordo o que dispuser o Termo de Securitização de Créditos que lhe deu origem, garantia flutuante, que lhe assegurará privilégio geral sobre o ativo da companhia securitizadora, mas não impedirá a renegociação dos bens que compõem esse ativo conforme o parágrafo 2º do artigo 7º.

Para que o mercado secundário de títulos adquira confiança nos títulos de créditos imobiliários é necessário que estes títulos obedeçam a determinados padrões quando de sua emissão. Os CRI's devem obedecer a uniformidade, compostos por contratos regidos pelas mesmas cláusulas de índices e periodicidade dos reajustes, taxa de juros e prazo de amortização. Outra característica muito forte e importante para os CRI's é a uniformidade nos procedimentos de segregação de risco de crédito do mutuário e avaliação da capacidade de pagamento do tomador, estabelecendo limites para o financiamento e estipulando as garantias do contrato.

Segundo Dionísio (2003 : 37) essa padronização dos CRI's é fundamental para que tais letras possam ser facilmente identificadas pelos investidores, suas características definidas e seus riscos calculados, de forma a permitir que, assim como qualquer outro título de grande liquidez, as mesas de operação tenham total conhecimento das características de riscos de retorno do ativo que estão negociando.

CAPÍTULO II – FINANCIAMENTO HABITACIONAL NO MUNDO

2.1 O MODELO NORTE AMERICANO

O governo dos Estados Unidos objetivando aumentar a disponibilidade de fundos direcionados a compra da casa própria criou na década de 30 no ano de 1932 um sistema chamado FHLBS – Federal Home Loan Bank System.

Desde o período do mandato do Presidente Roosevelt, após a grande depressão, o governo americano vem participando fortemente no desenvolvimento de financiamento imobiliário, principalmente naqueles destinados à aquisição de unidades residenciais.

A atuação do governo modificou plenamente o comportamento dos diversos setores participantes do mercado imobiliário americano, através da criação de agências governamentais ou do patrocínio de algumas entidades.

Segundo Valpassos (2003:61) todas as instituições têm realizado uma ou várias das seguintes funções:

- i. Promover seguros ou garantir os empréstimos hipotecários contra o risco de inadimplência. Desta forma, certos setores da população menos favorecidos começaram a ter acesso ao crédito imobiliário e tornaram as letras hipotecárias atraentes para os investidores.
- ii. Introduzir e promover diversos tipos de ativos lastreados em hipotecas, garantindo esse produtos contra o risco de inadimplência. Assim permitia que os mais diversos setores da economia, inclusive investidores institucionais, direcionassem recursos para o mercado imobiliário.
- iii. Padronizar os termos contratuais e a documentação dos empréstimos hipotecários, como resultado do processo de garantia e securitização das hipotecas.
- iv. Gerar liquidez para o mercado, através da compra de empréstimos hipotecários.

- v. Promover facilidades de crédito para alguns fornecedores de financiamentos imobiliários.
- vi. Subsidiar financiamentos a taxas de juros inferiores a de mercado para a construção de habitações para a população de baixa renda.

O FHLBS consistia em 12 bancos federais de Crédito Habitacional Regionais, considerados instrumentos do governo dos EUA juntamente com os bancos membros, que tinham como máxima adiantar recursos e oferecer outros produtos de crédito às instituições que faziam parte do sistema.

A FHLBB era uma agência federal independente, a FHLBB – Federal Home Loan Bank Board (Conselho dos Bancos Federais de Créditos Habitacionais) tinha responsabilidade pela regulamentação de todas as associações de poupança e empréstimo e bancos de poupança com permissão de liberações de cartas-patente federais, como também as autorizações de cartas-patente estaduais seguradas pela Federal Saving and Loan Insurance Corporation – FSLIC (Empresa Federal de Seguros de Crédito e Poupança)

O Federal Saving and Loan Insurance Corporation – FSLIC (Empresa Federal de Seguros de Crédito e Poupança) para cumprir seus objetivos, oferece aos membros fundos ou adiantamentos a custos mais baixos possíveis, e ajudam as instituições tomadoras através da oferta de produtos financeiros administrando o risco de taxas de juros. Preliminarmente, o governo dos EUA sancionou a liberação de recursos apenas para as instituições que demonstravam capacidade de gerar hipotecas de longo prazo, mantendo em carteira, exclusivamente, as instituições de poupança e empréstimo (Saving and Loan Institutions).

A S& L (Saving and Loan Institutions) atuavam em todo o processo de um financiamento hipotecário, desde a geração e administração dos créditos, recebimentos das parcelas e cobrança dos inadimplentes, e também eram investidoras finais, formando “*funding*” e assumindo risco de crédito dos mutuários. Os créditos hipotecários eram concedidos a taxas de juros fixas por 30 anos, e eram financiados com *funding* de depósitos de curto prazo.

2.1.1 CRISE DAS SAVINGS & LOANS – PROVOCA MUDANÇAS NO SISTEMA

O descompasso da captação no curto prazo e empréstimos a longo prazo causava altos riscos ao sistema habitacional. Nos anos 80 os juros tiveram grandes altas e muitas instituições amargaram grandes perdas.

Segundo Parisi (2000 : 36), a segmentação das atividades dos empréstimos hipotecários como, geração de créditos, administração dos créditos, obtenção de *funding* e risco de crédito, foi a grande mudança que ocorreu no mercado, fazendo com que os investidores em crédito hipotecário não se preocupassem com a sua geração e administração ou com o risco de crédito.

As S & L com a fragmentação sofreram grandes alterações, pois o risco de variação das taxas de juros foram evitados, podiam conceder empréstimos com taxas de juros fixas e vendê-los, mas continuar a ganhar recursos com a administração desses créditos. Podem também conceder empréstimos com taxas repactuáveis¹, com *funding* em depósitos de curto prazo e fazer *hedge* para proteger-se dos riscos dos empréstimos de longo prazo .

Com as várias mudanças no sistema, muitas S & L quebraram provocando uma valorização dos bancos hipotecários e dos intermediários, que atuam apenas na geração de créditos hipotecários com o objetivo de vendê-los, limitando-se a função de geradores de créditos. O mercado de capitais determina as taxas dos créditos hipotecários e independem dos altos e baixos particulares ao mercado de crédito imobiliário e poupança.

O mercado de hipotecas foi valorizado e se fortaleceu mesmo surgindo alguns problemas de ordem gerencial. A fragmentação elevou a interdependência entre os participantes do mercado, tornando necessário monitorar os seus comportamentos e cuidar de que recebam os estímulos corretos para que apresentem desempenho adequado.

Em 1980 foi aprovada a legislação desregulamentadora e dentre as suas leis determinou que durante 6 anos seriam eliminados os tetos de juros. As autoridades reguladoras autorizaram também que os bancos e as S & L utilizassem de novos instrumentos de captação, permitindo

¹ Adjustable rate mortgages – ARM ou hipotecas ajustáveis só foram autorizadas em 1981. O período de ajuste é de um ano.

que as instituições tivessem outra forma de intermediação e evitassem a insolvência e fortalecesse o mercado.

O governo dos EUA para combater a crise das S & L implantou três ações decisivas:

- Desregulamentação, permitindo a diversificação da captação e a aplicação de recursos;
- Leniência (fobearance) ou permissão para que instituições tecnicamente insolventes, continuassem a operar, através da liberalização de padrões contábeis (relação mínima entre capital e ativos totais de 5% para 4% em 1980 e para 3% em 1982) e aumento do seguro por conta depósito de US\$ 40.000,00 para US\$ 100.000,00;
- “Funding” inadequado para uma indústria financeiramente debilitada, ou seja, a falta proposital de recursos para viabilizar a fiscalização, auditoria, aperfeiçoamento da regulamentação e incremento do fundo de seguro.

A solução mais abrangente e decisiva sobre a questão das S & L foi aprovada em agosto de 1989 no governo do Presidente Bush, chamada de *Financial Institutions Reform, Recovery and Enforcement Act* – FIRREA (Lei de Reforma e Recuperação das Instituições Financeiras), constituída por três elementos básicos:

- *Transfere a supervisão de crédito e poupança para uma recém criada agência de supervisão de instituições de poupança (Office of Thrift Supervision);*
- *Passa a função seguradora da Federal Saving and Loan Insurance Corporation – FSLIC, para um Fundo de Seguro das Associações de Poupança (Savinf Association Insurance Fund), pasta sob supervisão da Federal Deposit Insurance Corporation – FDIC (Empresa Federal de Seguros e Depósitos);*
- *Estabelece a Resolution Trust Corporation – RTC, como uma agência do governo federal encarregada de liquidar ou socorrer instituições insolventes de crédito e poupança².*

² Texto extraído do trabalho de Alexandre Parisi

2.1.2 AS AGÊNCIAS GOVERNAMENTAIS

Os programas descritos anteriormente tornaram-se bases sustentadoras da securitização de hipotecas nos Estados Unidos. As garantias dadas pelo governo federal em relação à certeza dos fluxos financeiros constituem o primórdio à atividade de compra de recebíveis imobiliários por parte dos investidores.

O sucesso da securitização das hipotecas deveu-se em sua grande parte, a deliberações do poder público dos EUA. Havia necessidade de que o mercado de hipotecas evoluísse e amadurecesse para que fossem atraídos novos investidores e recursos financeiros, inclusive os investidores institucionais.

A solução maior do processo de mudanças foi a criação de agências regulamentadas pelo governo e que tinham objetivo final de liquidez para a comercialização de hipotecas. As três maiores e de fundamental importância para o desenvolvimento do sistema são: Fannie Mae, Ginnie Mae e Freddie Mac.

A Federal National Mortgage Association (FNMA), conhecida como Fannie Mae, é a mais antiga das agências. Foi criada em 1938 para ajudar a resolver problemas de financiamento causados pela Grande Depressão. Originalmente, a FNMA estava autorizada a comprar empréstimos concedidos pela FHA.³

Em 1968 o Congresso dividiu a FNMA original em duas agências. A FNMA atual e a GNMA. A FNMA tornou-se uma empresa privada com o privilégio, concedido pelo Congresso, de fomentar o mercado secundário para as hipotecas convencionais, não recebe dinheiro do governo e suas operações não estão nos orçamentos públicos.

A FNMA possui ações que são negociadas regularmente nas bolsas de Nova Iorque, do Pacífico e de Chicago. A reputação de ser uma empresa sólida, bem gerida e lucrativa pode ser

³ Pinheiro (2001 : 47)

evidenciada pela sua capacidade de gerar lucros que crescem a taxas de dois dígitos, ano após ano.

A FNMA foi uma das oito empresas que fazem parte do standard and Poor's 500 que apresentaram taxas de crescimento de dois dígitos nos lucros operacionais por ações nos últimos 11 anos.

A Government National Mortgage Association (GNMA), conhecida como Ginnie Mae, é vinculada ao Departamento de Habitação e Desenvolvimento Urbano dos EUA, está no orçamento Federal. Seu objetivo é alocar recursos para o mercado imobiliário e dar liquidez ao mercado secundário. A Ginnie Mae criou o Mortgage Backed Securities – MBS, uma espécie de certificado de crédito hipotecário, que foi a maior inovação do mercado secundário dos EUA, representando a transferência de direitos e obrigações. O emissor transfere o fluxo de pagamentos de um conjunto de créditos hipotecários – principal e juros, líquidos de taxas, para os investidores finais, garantindo também o pagamento de principal e juros, mesmo que haja inadimplência do mutuário.

Em 1991, foi a maior emissora de títulos lastreados em hipotecas. É também seguradora de obrigações lastreadas em hipotecas securitizadas, garantindo o pagamento dos juros e do principal. Os títulos emitidos ou garantidos por ela são títulos sem risco.

É importante ressaltar que a Ginnie Mae fornece seguros para obrigações que estejam lastreadas em hipotecas emitidas ou seguradas pela FHA (Federal Housing Administration) Agência Federal de Habitação ou pela VA (Veteran's Administration) Administração de veteranos. Estas garantias estão entre as mais altas na esfera da União e chegam a assegurar os pagamentos das prestações mensais. Assim, eles contam com a fé e o crédito do governo dos EUA e possuem um índice de risco zero, idêntico ao das Obrigações do Tesouro Americano.

A Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC) conhecida como Freddie Mac, segundo Valpassos (2003 : 67) a FHLMC foi criada em 1970 com o objetivo de dar liquidez às hipotecas seguradas pela FHA (Federal Housing Administration) Agência Federal de Habitação ou pela VA (Veteran's Administration) Administração de veteranos. Inicialmente era uma empresa supervisionada pelo governo e de propriedade de 12 Federal Home Loan Banks e garantida pelas instituições de poupança federais.

É a segunda maior agência de títulos baseados em hipotecas, (Certificados de Participação – CPs). Parte destes títulos está lastreada em hipotecas convencionais, não apoiadas em agências governamentais, embora haja também os que sejam em hipotecas emitidas pelas FHA e seguradas pela VA.

As agências citadas acima, não gozam de fé e créditos equivalentes ao do governo dos EUA. Portanto, todos os investidores que compram ativos emitidos por estas agência estão incorrendo em risco de crédito. Mas, existe a crença comum de que o governo dos EUA não deixará que estas agências tornem-se inadimplentes, socorrendo-as em caso de crise generalizada.

2.1.3 DESENVOLVIMENTO DO MERCADO SECUNDÁRIO DE HIPOTECAS

Quase todos os créditos hipotecários nos EUA são vendidos hoje no mercado secundário. Virtualmente todas as transações de empréstimos com garantia do governo se transformam em títulos lastreados por hipotecas.

As razões que motivaram à criação do mercado secundário nos EUA não são exatamente as mesmas relacionadas ao seu êxito atual. A evolução desse mercado é produto de uma série de fatores, e um dos principais é o comportamento dos juros. O teto das taxas da captação se limitou à capacidade das S & L de captar recursos para os financiamentos hipotecários, e foi um dos principais fatores para o crescimento da importância da Fanni Mae nos anos 60 e 70. Outra restrição foi a impossibilidade de os bancos e S & L operarem no território nacional. No entanto, a liberalização das regras sobre abertura de agências e a captação de depósitos reduziu a importância desse item.

Para a Fannie Mae e a Freddie Mac a maior demanda principal vem da confiança de que os geradores e administradores atuarão na concessão e na administração de créditos adequadamente. O maior risco é o grupo dos vendedores que, com informação, privilegiada sobre os créditos, irá selecioná-lo de forma prejudicial às agências, retendo os créditos bons e despachando os créditos ruins e/ou atuando com dolo na concessão, resultando na venda de créditos com maior risco do que aparentam ter, gerenciamento, displicente, formalização deficiente, etc.

A capacidade da Fannie Mae e da Freddie Mac de processar grandes volumes de créditos rapidamente e captar recursos baratos exige que elas não operem com créditos individuais. Logo, o peso dos custos de controle recai sobre os garantidores das hipotecas, que garantem financiamentos com poupança de 20% ou menos.

A Fannie Mae e a Freddie Mac estabelecem diretrizes, para definir parâmetros de aceitação dos créditos hipotecários e ambos têm a capacidade de criar incentivos para induzir os geradores a conceder bons créditos e monitorar seus agentes para certificar-se de que sua atuação estará dentro do esperado.

Nem sempre interessa a vendedores de crédito e administradores apresentar os comportamentos esperados. Por exemplo, os geradores de créditos ganham dinheiro em função do volume de negócios. Não têm interesse direto na qualidade dos créditos que geram, pois eles serão vendidos. Isto é particularmente verdadeiro para as instituições em dificuldades. Os prestadores de serviço de administração de créditos têm interesse direto na performance dos créditos hipotecários, pois a inadimplência gera maiores custos de administração. Porém, são beneficiados pelas economias de escala, e assim estimulados a administrar grandes volumes de créditos, sendo pequeno o seu interesse por falhas.

A Fannie Mae e a Freddie Mac para controlar o risco de crédito, precisam adotar medidas para alinhar os incentivos entre um grande número de administradores de créditos. Atualmente, o risco de crédito é controlado pela combinação de seguros de crédito das hipotecas, diretrizes e incentivos aos vendedores para que vendam créditos hipotecários com qualidade.

Um forte incentivo para os vendedores oferecerem créditos hipotecários com qualidade é o fato de a Fannie Mae e Freddie Mac efetuarem um controle de qualidade por amostragem das hipotecas, o que pode gerar a obrigação de recompra das hipotecas pelos vendedores. A Freddie Mac exige que as hipotecas sejam um investimento de qualidade e eles podem, em último caso, perder a habilitação para vender hipotecas para a Fannie Mae ou Freddie Mac. Essas operações contrastam com a atividade de crédito imobiliário tradicional com perfil prestador, que concentra numa só instituição todo o conjunto das atividades de crédito imobiliário sob seu controle e não precisa se preocupar que o setor da empresa que concede os créditos leve vantagem sobre o setor que avalia o risco de crédito. Isso não afeta o risco.

O equilíbrio entre o papel do mercado secundário e o papel das tradicionais S & L depende do equilíbrio entre as economias de escala e o incremento de recursos que o mercado secundário traz, comparativamente à vantagem de controle sobre alguns dos importantes riscos que os emprestadores na forma tradicional carregam.

2.2 O CASO CHILENO – EXEMPLO DE MAIOR SUCESSO NA AMÉRICA LATINA

Segundo Pinheiro (2001 : 31) a experiência chilena é referência de sucesso devido ao seu programa de estabilização que se consolidou em 10 anos. O Sistema de crédito hipotecário do Chile tornou-se modelo por ser o único país da América Latina que está reduzindo seu déficit habitacional. Também é o país mais bem sucedido na implantação de um mercado de letras hipotecárias na América do Sul.

O ano de 1996 terminou com uma redução do referido déficit de 50 mil unidades de um total de 600 mil um fato que se deve atribuir ao eficiente mecanismo de destinação de recursos nesse mercado. É sem dúvida, o fruto de um conjunto de políticas específicas, que se somaram com o correr do tempo, assim como a constante evolução do mercado de capitais.

Antes de examinarmos as características do modelo de financiamento chileno, vamos verificar e entender o contexto econômico no qual foram implantadas as políticas habitacionais.

Antes da década de 60, o financiamento hipotecário foi marcado por uma escassez de recursos. Até o ano de 1960 só existiam dois tipos de financiamentos, a poupança particular, acessível somente às pessoas de renda mais elevada e os mecanismos criados pelo Estado, destinados aos setores mais pobres da sociedade.

A inexistência de crédito tinha sua explicação lógica no impedimento legal de aplicar sistemas de prestações reajustáveis. Os compromissos eram pactuados a juros nominais fixos, uma característica que, somada aos crescentes níveis de inflação, traduziu-se em disponibilidade cada vez menor de empréstimos e a diminuição progressiva dos prazos para pagá-los.

Em 1960 ocorreu a primeira modificação qualitativa do sistema, com a criação das Associações de Poupança e Empréstimo e a introdução da cláusula de reajustamento, tanto na aplicação como na captação de dinheiro. Estas associações imprimiram dinamismo inédito no mercado imobiliário, que alcançou o auge durante a primeira metade da década de 70, época em que se chegou a financiar 20 mil casas por ano o que, levando-se em consideração as dimensões do país de então, representava um número considerável.

Apesar disso, o processo de liberalização iniciado pelo governo militar, em 1974, mostrou a debilidade do sistema; pois os passivos das instituições, as poupanças, eram à vista e podiam ser retirados a qualquer momento pelos titulares, enquanto os ativos, empréstimos, eram de longo prazo.

Em 1974 as autoridades econômicas decidiram acabar com o monopólio da poupança e permitiram aos bancos reajustar seus créditos. Tal medida obrigou as Associações de Poupança e Empréstimo a competir com o sistema bancário não só para atrair novos clientes como para manter os antigos.

“As recentes medidas favoreceram os bancos privados, os quais, mantendo negócios mais rentáveis em outras áreas, podiam oferecer juros mais elevados. A falta de competição por parte das Associações se traduziu em crise financeira, originada do desequilíbrio entre ativos e passivos. O final dessas instituições começou com uma intervenção fiscal com o objetivo de proporcionar-lhes maior liquidez seguida de um processo de fusões que culminou com desaparecimento delas em 1978⁴.”

Nos anos 80 o crescimento da economia chilena apresentou alta volatilidade. O governo implantou um plano de estabilização fundamentado no regime de câmbio fixo, provocando um boom seguido da elevação da dívida externa e um acentuado crescimento até 1983, quando o país afundou em profunda recessão e crise financeira. A partir de 1984 a crise foi alterada e altas taxas de crescimento econômico voltaram a ser observadas.

A reforma econômica que transformou o Chile, foi a que deu maior amplitude ao mercado. Foi a publicação do Decreto Lei 3.500, que modificou o sistema previdenciário de repartição, sob

⁴ Pinheiro (2001 : 32)

controle do Estado, por um regime de capitalização individual, administrado por particulares – administradoras de fundos de pensões (AFPs)

O aparecimento desse grande investidor institucional, não causou nenhum problema. Pelo contrário, tornou-se um grande tomador de letras hipotecárias e ampliou a oferta de crédito. Assim também, provocou melhoria na competição entre os emitentes, bancos e financeiras, que por sua vez baratearam os empréstimos, reduzindo comissões de 4% para 1%.

Assim, este aumento da competitividade bancária se refletiu na tendência decrescente notada nos juros pagos na captação independentemente da política monetária implantada pelo Banco Central e na flexibilidade das normas para pleitear crédito. Foi dessa maneira, que vários bancos deram oportunidade de se conseguir empréstimo hipotecário com apenas 10% do valor da propriedade, quando anteriormente exigiam, no mínimo 25%.

Segundo Carneiro (2003 : 44), a principal característica do modelo chileno é a ampla distinção entre financiamentos destinados às diversas classes sociais do país, uma vez que famílias carentes contam com intensos subsídios públicos, sendo responsáveis por cerca de 64% dos gastos públicos com habitação. O governo chileno entende que financiamentos de longo prazo destinados às classes alta e média são basicamente funções do setor privado, sendo que o setor público somente deve fornecer empréstimos para a população mais pobre.

2.2.1 POLÍTICA DE SUBSÍDIOS PÚBLICOS PARA FINANCIAR HABITAÇÕES

A política de subsídios para a aquisição de habitações no Chile, privilegia aqueles da camada mais pobre da população, para que tenham condições de adquirir sua moradia. Então, o plano que recebe mais recursos é destinado a famílias com renda inferior a US\$ 260 mensais.

Esse plano se divide em dois, o primeiro chamado de Viviendas Progressivas para famílias com renda mensal inferior a US\$ 120, e o segundo chamado de Viviendas Básicas para famílias com renda entre US\$ 120 e US\$260.

O plano de viviendas progressivas estabelece duas fases para a construção da moradia. Inicialmente a família deve possuir poupança de no mínimo US\$ 260, quando poderá inscrever-se para beneficiar-se do subsídio do governo. O valor liberado nesta fase é de no máximo US\$ 4.292 para imóveis com área de até 20m² e posteriormente poderá ser financiado expansões de 15m², sendo que o valor total da habitação não poderá ultrapassar US\$ 6.300.

Na segunda fase, o adquirente se candidata a uma nova linha de subsídio, sendo que o montante total subsidiado pelo governo não pode ultrapassar 75% do valor da moradia. É exigido poupança prévia e o restante da dívida financiado por até 8 anos sem cobrança de taxa de juros. Um dos condicionantes básicos é que a prestação não ultrapasse 25% da renda familiar. Ao final de toda as fases, o adquirente adquiriu imóvel com até 35m² de área construída, com pequena poupança e dívida sem cobrança de juros.

O segundo plano, Viviendas Básicas, oferece subsídios de até 75% do valor da residência, com área máxima de 41m² e valor entre US\$ 7.800 e US\$ 10.730. O prazo de financiamento é de 20 anos com taxa de juros de 8% aa com prestações em torno de US\$ 13.

O governo chileno, além destes programas de subsídios, tem planos para a população rural, objetivando reduzir o fluxo migratório em direção às áreas urbanas, e planos especiais para trabalhadores organizados em cooperativas, sindicatos, empresas e outros.

O programa de maior destaque em questão de subsídios é o Programa de Subsídio Unificado. Todos os interessados abrem contas de poupança com destinação exclusiva à aquisição de unidades residenciais, recebendo subsídios parciais em função da quantia de depósitos. O programa está dividido em três grupos, de acordo com o valor da residência desejada pelo poupador, conforme especificado na tabela a seguir:

Tabela 2.2.1 Programa de Subsídio Unificado no Chile

	Grupo I	Grupo II	Grupo III
Valor Máximo da Residência (US\$)	15.000	30.000	45.000
Valor do Subsídio (US\$)	3.900	3.300	2.700

No programa de subsídio unificado é exigido do poupador condições básicas para enquadramento. O interessado não pode possuir imóvel e também nenhum contrato de poupança com outra instituição financeira. Este programa possibilitou a população, o hábito de formação de poupança para aquisição de residências, por parte dos pais, em nome dos filhos quando estes completam idade de 16 anos.

O dinheiro captado em poupança é utilizado como catalisador contínuo da construção civil no país, sendo que o número de contas já ultrapassa a 2 milhões, em um país cuja população está estimada em 15,5 milhões.

O grupo I tem acesso ao crédito garantido pelo governo, os outros grupos conseguem linhas de financiamento em instituições financeiras privadas, que oferecem recursos a taxas que variam entre 8,5% e 11% aa, pelo prazo de 12, 15 ou 20 anos.

O sistema habitacional chileno funciona como gerador constante de recursos disponíveis, servindo como motor de atividade de concessão de crédito imobiliário privado, uma vez que o montante poupado, acrescido dos subsídios públicos, gera as condições necessárias referentes às características de risco-retorno dos empréstimos, permitindo a participação de fontes autônomas de capitais no processo.

Nos grupos II e III, os adquirentes não contam com nenhuma garantia do governo em relação à aprovação de suas linhas de financiamento. Após a escolha do imóvel e receber o certificado de subsídio, estes devem se dirigir a um banco, estando sujeitos às avaliações de cadastro e análise de crédito feitas pelas instituições privadas.

2.2.2 POLÍTICA HABITACIONAL PRIVADO

Com a reforma chilena, o governo caminhou para a liberalização da sua economia, o fim do controle das taxas de juros e o estabelecimento de um sistema bancário, na qual os bancos foram autorizados a realizar todas as operações de intermediação estabelecida pela lei que os regulamenta.

Segundo Valpassos (2003 : 48) o sistema habitacional privado do Chile foi definido, baseado em financiamentos que vão de 12 a 20 anos e que são fundamentados na emissão de títulos lastreados em hipotecas. A fim de preservar o valor real dos recursos, devido a inflação alta, os títulos têm os mesmos termos do contrato de hipoteca e são expressos em UF. Estes financiamentos privados são feitos através de três formas: Letras Hipotecárias, Hipotecas Endossáveis e Leasing com opção de compra.

Nas *letras hipotecárias*, os bancos não disponibilizam diretamente o dinheiro para o adquirente. As LHs são emitidas pelas instituições financeiras como a contraparte do contrato de hipoteca, e estas estão sujeitas a ajustes de acordo com variações na UF. Uma vez que o imóvel seja transferido para o comprador, ele entra como colateral para o banco, que emite a letra hipotecária e a revende no mercado secundário. Assim, o mercado prevê uma securitização automática das hipotecas, gerando um mercado secundário para os títulos.

O empréstimo tem como condições básicas, não ultrapassar 75% do valor do imóvel e o encargo mensal não pode ser superior a 25% da renda do interessado e o prazo da operação é de 20 anos.

Para cobrir os custos da operação, risco e lucro, a instituição financeira cobra uma taxa . As LHs são garantidas pelas instituições emissoras, o que propicia ao investidor segurança e rentabilidade. Os bancos são os responsáveis pela cobrança ao mutuário, que é feita de forma mensal, quanto pelo pagamento ao possuidor do título, que é realizado trimestralmente.

No Chile os maiores investidores em letras hipotecárias são os fundos de pensão e as agências seguradoras.

No caso das *hipotecas endossáveis*, a instituição financeira empresta o dinheiro diretamente ao comprador do imóvel. Tais instituições, cujas atividades são basicamente semelhantes às do administrador de hipotecas, emprestam até 80% do valor da propriedade.

As instituições financeiras que são as administradoras de hipotecas, avaliam a capacidade de crédito do mutuário, estuda os títulos da propriedade e avalia o colateral. Conforme Carneiro (2003 : 49), o mercado é composto por instituições que foram tipicamente criadas por empresas de seguro de vida, que agem como os principais investidores destes títulos.

O *leasing com opção de compra* é indicado para pessoas que não têm emprego regular ou que não têm poupança suficiente para arcar com os custos de aquisição de um imóvel financiado. O comprador assina um contrato que estipula a parcela mensal, o preço de venda e os termos do contrato. O comprador tem a obrigação de realizar pagamentos mensais que tipicamente superam o valor de aluguel dos imóveis⁵.

2.3 ANÁLISE DAS INFLUÊNCIAS SOBRE O SETOR IMOBILIÁRIO BRASILEIRO

A análise da experiência brasileira vivida no SFH, aponta para muitos erros do passado e que comparativamente aos sistemas internacionais, se assemelham com tendências para caminhos que apresentem melhores resultados no futuro.

O objetivo final é atingir e o de ligar os maiores poupadores da economia, que são os fundos de pensões, seguradoras e outras instituições que demandam ativos de longo prazo, aos indivíduos demandantes de créditos imobiliários, que se apresentam em grande número em todo território nacional.

Conforme Valpassos (2003 : 68), a recente implantação do Sistema Financeiro Imobiliário objetiva, facilitar o funcionamento da tendência mundial, gerando condições apropriadas para que, através de instrumentos financeiros, seja feita a ponte entre os setores envolvidos. Para que isso ocorra, é necessário localizar os entraves do nosso sistema econômico e propor soluções adequadas ao novo sistema.

O estudo das experiências imobiliárias internacionais facilita a elaboração de algumas sugestões acerca de como deve ser feita a adequação das políticas habitacionais conforme os diversos ambientes econômicos em que vive o país. Com base nas experiências é possível chegar a conclusões a respeito do modelo de financiamento imobiliário a ser adotado, abrangendo análise das linhas gerais e em relação às características intrínsecas e extrínsecas das diversas regiões.

⁵ No leasing a transferência da propriedade somente ocorre com o pagamento integral do imóvel.

Os casos analisados anteriormente apresentam similaridade com a nossa economia, permitindo apropriadamente usar alguns exemplos estrangeiros como subsídios à solução de nossos problemas habitacionais.

Inicialmente, ficou patente que não se obtém sucesso na redução do déficit habitacional para a população de baixa renda sem a participação das autoridades governamentais no setor de financiamento imobiliário. A impossibilidade de arcar com os juros cobrados pelo mercado, bem como a maior sensibilidade a crises econômicas, elevando o risco de crédito desta classe populacional, acaba por inibir completamente a atuação privada neste mercado.

Nos países analisados são apresentados diversas linhas de subsídios públicos que permitem a captação pelo mercado de recebíveis relativos aos financiamentos feitos para a aquisição de imóveis por parte da população de baixa renda. O governo participa efetivamente no processo mesmo nos países mais ricos e sem problemas demasiadamente sérios decorrentes da falta de moradias, que é fator marcante em nosso país.

A análise revela que a ajuda oficial apresenta-se de duas formas características, distintas de outras formas de atuação. A primeira delas consiste em subsídios diretos à taxa de juros paga pelo mutuário que se mostra incapaz de captar no mercado livre. A segunda, apresenta-se em forma de seguros contra inadimplência nos financiamentos. identificada mais com o caso brasileiro.

A formação de seguros contra inadimplência nos financiamentos resulta numa ausência de um mercado segurador que permita distribuir de maneira eficiente os riscos envolvidos na operação. Dessa forma, para que as instituições participantes no processo aceitem em incorrer em riscos dos quais não é possível resguardar-se, a intervenção estatal pode viabilizar o funcionamento dos mercados.

A ineficiência do mercado imobiliário atual está na ausência do mercado privado para financiamentos de baixo valor, excluindo a população carente de qualquer possibilidade de adquirir um imóvel.

Mesmo com a cobertura contra o risco de inadimplência, o problema da escassez de recursos não será solucionado, isto decorre do fato de que a taxa de juros do tomador final é composta da soma de dois componentes. O primeiro componente é medido pelo custo de oportunidade do

dinheiro, representado pela remuneração de títulos sem risco de crédito. Este, por sua vez, é medido, em geral, pela taxa de títulos públicos federais com indexadores e prazos semelhantes ao financiamento em questão. O segundo componente que faz parte da taxa final resulta do prêmio de risco envolvido na operação, e que deve ser calculado pelos investidores. Tal prêmio é tão maior quanto maior for a desconfiança em relação ao fluxo de recebimento dos valores contratados.

Já nas letras hipotecárias, as conhecidas LH's, o risco dos investidores pode ser decomposto em duas fontes principais, que são o risco de inadimplência e o risco de pré-pagamento.

O risco de inadimplência influi diretamente sobre a remuneração, uma vez que os custos associados à retomada e venda de imóveis costumam superar o valor do principal no momento em que o mutuário interrompe o pagamento das prestações.

O risco de pré-pagamento que consiste na quitação antecipada da dívida com o banco por parte do mutuário, acaba por reduzir o rendimento em letras que foram securitizadas. Com a quitação antecipada a letras sofrem redução do rendimento, que é apropriado pelos atravessadores durante o processo, o investidor final absorve os prejuízos se o principal é quitado parcial ou integralmente antes do prazo definido. A consequência disto, vem do fato de que a taxa de juros paga pelo mutuário é superior àquela recebida pelo adquirente das letras e, portanto, qualquer pagamento antecipado é descontado a uma taxa maior que a correspondente à letra.

Assim, mesmo que o governo garanta o pagamento em casos de inadimplência, o somatório dos juros cobrados nos títulos públicos com o risco de pré-pagamentos levaria a taxa dos financiamentos imobiliários a valores superiores àquela cuja prestação resultante coubesse no orçamento das famílias de baixa renda.

Segundo Carneiro (2003 : 70), a viabilidade do pagamento das parcelas resultantes do financiamento depende diretamente dos subsídios governamentais que deverão abranger, além do risco de inadimplência, o diferencial existente entre as taxas de juros dos títulos públicos e as taxas máximas que podem ser cobradas ao mutuário.

Durante o período de construção das unidades, é crucial que os orçamentos das famílias não sejam pressionados, pois é impraticável que arquem com os custos de duas unidades

habitacionais ao mesmo tempo. Após a instalação nas unidades é que os mutuários têm condições de disponibilizar parcela significativa da renda, que em geral gira em torno de 20% para pagamento das prestações.

A análise do caso chileno, nos mostra que a solução para o problema levantado é a acumulação de poupança prévia, observada as limitações individuais, feita num período prolongado de tempo, cujo saldo seja suficiente para cobrir os custos referentes ao financiamento durante as obras.

Aqueles mutuários que conseguissem acumular recursos suficientes em contas específicas, teriam acesso ao subsídio público em montante igual àquele que tornasse possível a venda dos títulos no mercado secundário a taxas competitivas. Dessa forma, o volume destinado pelo setor público seria o mínimo necessário para alavancar o processo, uma vez que a maior parte dos recursos seria oriunda das grandes instituições poupadoras de longo prazo.

CAPÍTULO III – TIPOS DE FINANCIAMENTO

Existem no Brasil diversas formas de aquisição da casa própria, a primeira delas e a mais lógica é a compra à vista. A pessoa para adquirir qualquer imóvel, mesmo à vista, deve munir-se de alguns cuidados. Para realizar tal operação, a pessoa deve procurar fazer uma poupança durante alguns anos e então usá-la para a compra da casa. A complementação da poupança pode ser obtida com o saque de eventual conta do FGTS¹.

Outra maneira de aquisição é através de imóvel na planta, através de construtoras. Esta modalidade é alicerçada através de um contrato onde o preço do imóvel é dividido em parcelas durante a construção e após a entrega do habite-se.

A terceira forma de aquisição é a construção de casas ou prédios de apartamentos, no sistema de mutirão. O sistema de mutirão é aquele normalmente adotado pelas classes menos abastadas, onde a prefeitura doa os lotes e material de construção e os próprios interessados constroem suas casas.

A quarta forma é o sistema de condomínio, onde um grupo, se reúne para comprar um terreno e contratar uma construtora para construir um prédio. A obra neste caso vai ser tocada conforme as disponibilidades de caixa do condomínio, podendo ser paralisada caso haja descontrole econômico.

Outra forma é através do chamado consórcio habitacional, nesta modalidade, as pessoas pagam parcelas mensais por até 120 meses e vão sendo sorteadas uma a uma para receber um valor pré-determinado que seja suficiente para a compra do imóvel.

A sexta forma de adquirir um imóvel é através do PAR – Programa de Arrendamento Residencial, onde semelhante a um leasing de automóvel, o banco lhe aluga um imóvel por 10 anos e ao final deste prazo, se tem a oportunidade de comprar o imóvel, pagando um valor estipulado, inicialmente de cerca de 20% do preço do imóvel,

A sétima forma de aquisição é através do que sobrou do SFH - Sistema Financeiro da Habitação, desde sua criação muitas alterações ocorreram em sua íntegra. As taxas de juros são

de até 12% aa e a forma de reajuste das prestações pode ser mensal e vinculada a índices de inflação e a forma de reajuste das prestações pode ser mensal e vinculada a índices de inflação, ficando proibido conforme a MP 2223 de se pactuarem contratos onde os reajustes sejam vinculados à categoria profissional do mutuário ou à sua renda familiar. Nas modalidades o saldo devedor é evoluído pelo Sacre² ou pela Tabela Price.

Ainda através do SFH, é possível financiar com recursos oriundos do FAT³, cujas taxas de juros são de até 5,5% ao ano e correção vinculada a TJLP – Taxa de Juros de Longo Prazo, prazo de 15 anos para pagar e valor máximo do imóvel de R\$ 300.000,00.

Há também financiamentos com recursos do FGTS, para quem ganha até \$ 4.500,00 com taxas de juros de 6% a 10,16%. Ainda no SFH, existem financiamentos com recursos da poupança.

Dentre os diversos tipos de financiamentos e instituições de crédito imobiliário, analisaremos aquelas com participação efetiva no mercado, a Caixa Econômica Federal, Construtora N. S. de Fátima, Prevcon, Banco Privado, enfocando suas modalidades, limites de financiamento e avaliação, renda familiar, taxa de juros, sistemas de amortização e prazos.

3.1 CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

A Caixa Econômica Federal é a instituição financeira responsável pela operacionalização das políticas do Governo Federal para habitação popular e saneamento básico.

Dentre suas principais atividades, está a captação de recursos em cadernetas de poupança, em depósitos judiciais e a prazo e sua aplicação em empréstimos vinculados, substancialmente à habitação. Os recursos obtidos junto ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS – são direcionados, quase na sua totalidade, para as áreas de saneamento e infra-estrutura urbana.

¹ ABMH – Manual da Casa Própria

² Sistema de Amortização Crescente

³ Fundo de Amparo ao Trabalhador

A CAIXA disponibiliza vários programas habitacionais com recursos do FGTS, FAT e poupança. Abordaremos inicialmente o programa Carta de Crédito Individual com recursos do FGTS, cujas modalidades são aquisição de material de construção, aquisição de lote urbanizado, conclusão, reforma e ou ampliação, aquisição de imóvel usado, aquisição de imóvel novo, construção e aquisição de terreno e construção.

3.1.1 CARTA DE CRÉDITO COM RECURSOS DO FGTS - CCFGTS⁴

Para enquadramento no programa, deve ser analisada a renda familiar bruta e o valor de avaliação do imóvel efetuada através da Caixa, observadas as diferenciações das modalidades conforme quadro a seguir:

MODALIDADES	RENDA FAMILIAR BRUTA	AVALIAÇÃO DO IMÓVEL
Aquisição de Lote Urbanizado		Até R\$ 15.000,00
Aquisição de Mat. Construção	Até R\$ 1.200,00	Até R\$ 72.000,00
Aquisição de Imóvel Usado		
Conclusão, ampliação, reforma e/ou melhoria	Até R\$ 2.400,00	Até R\$ 72.000,00
Aquisição de Imóvel Novo		
Construção em Terreno Próprio	Até R\$ 3.670,00	Até R\$ 72.000,00
Aquisição de Terreno e Construção		
Operações especiais	De R\$ 3.670,01 a R\$ 4.500,00	De 72.000,01 a R\$ 80.000,00

Quadro 4.1.1 conforme HH 003.17

Nas modalidades Aquisição de imóvel novo, aquisição de terreno e construção e construção em terreno próprio, ficam admitidas operações especiais, caracterizadas pela ocorrência de qualquer um dos limites de avaliação de R\$ 72.000,01 a R\$ 80.000,00 e renda familiar de R\$ 3.670,01 a R\$ 4.500,00.

⁴ Caixa Econômica Federal - Manual Normativo HH 003.17 CCFGTS (2004 : 11)

A renda familiar bruta não pode exceder aos valores mencionados na tabela, na data da emissão da carta de crédito. Para o enquadramento no programa, é considerado renda familiar bruta aquela apurada após exclusão dos créditos de caráter provisório ou eventual: seguro de vida, horas extras, 13º salário, férias, comissões, gratificações esporádicas e demais créditos temporários.

Entende-se por renda familiar, a renda mensal auferida pelos proponentes e respectivos cônjuges/companheiros, pelos dependentes e pelos demais participantes da composição de renda na operação independentemente de grau de parentesco.

A carta de crédito é emitida após aprovação da avaliação de risco de crédito, pesquisa cadastral e análise da capacidade de pagamento dos proponentes apuradas pelo sistema de risco de crédito, observada a disponibilidade orçamentária definida para o programa. O prazo de validade da carta de crédito é de 30 dias, contados a partir da data da emissão da avaliação do risco.

É permitida a prorrogação da carta de crédito, condicionada à disponibilidade orçamentária e observado o prazo de validade da avaliação de risco. Na modalidade Aquisição de Material de Construção a carta de crédito é emitida na data de assinatura do contrato, com prazo de validade equivalente ao prazo definido no cronograma de obra para a compra do material.

Segundo Manual Normativo HH 003.17 (2004 : 12), é permitida a utilização dos recursos da conta vinculada do FGTS dos proponentes para integralizar a parcela de recursos próprios nas operações de aquisição, construção, conclusão de imóvel e aquisição de material de construção, desde que atendidas as condições previstas nos normativos. Não é permitida a utilização do FGTS nas modalidades aquisição de lote e ampliação e ou melhoria.

Com o objetivo de atendimento à população de baixa renda, deve ser priorizada a concessão de financiamento à proponente com renda familiar bruta até R\$ 1.200,00.

3.1.1.1 AQUISIÇÃO DE IMÓVEL URBANO RESIDENCIAL

Na modalidade *Imóvel Novo ou Usado e Lote Urbanizado* podem ser contemplados os imóveis oriundo de empreendimento empresarial financiado pela CAIXA, decorrente de desligamento, unidades remanescentes ou alocação de recursos vinculada; de propriedade da CAIXA oriundo do crédito imobiliário, adjudicado, arrematado e recebido em dação em pagamento; levado à leilão decorrente de execução promovida pela CAIXA, oriundo de crédito imobiliário; financiado em outro agente financeiro, desde que haja, concomitantemente, a liberação da garantia hipotecária; financiado na CAIXA ou pertencente ao ativo EMGEA/UNIÃO exceto imóvel vinculado a empreendimento problema.

É considerado lote urbanizado aquele dotado de infra-estrutura, assim entendida como vias de acesso, soluções para abastecimento de água, energia elétrica e esgoto pluvial e sanitário. É considerado imóvel novo aquele que, na data da entrega da documentação para pesquisa cadastral se conte com até 180 dias da expedição do *habite-se* ou conte com mais de 180 dias da expedição do *habite-se* e ainda não tenha sido habitado ou alienado.

É permitida a aquisição de fração ideal remanescente ao proponente que figure como proprietário na mesma escritura aquisitiva de imóvel quitado.

É vedada a concessão de financiamento aos empregados e dirigentes da CAIXA, bem como a seus cônjuges, para aquisição de imóvel administrado pela instituição ou de sua propriedade, adjudicado, arremato ou recebido em dação em pagamento, de imóvel levado a leilão decorrente de execução promovida pela CAIXA ou levado a leilão decorrente de consolidação da garantia em nome da CAIXA, oriundos do crédito imobiliário.

O imóvel objeto do financiamento deve destinar-se à residência fixa do proponente e cabe à unidade de venda certificar esta situação, inclusive solicitando documentos adicionais, se necessário, com o objetivo de evitar operações meramente especulativas, a exemplo de aquisição de imóvel para uso temporário, como veraneio.

O valor mínimo de operação para aquisição de imóvel novo e usado é de R\$ 5.000,00, sendo o valor máximo definido conforme quadro 5.1 HH 003.17 e em função da análise de risco de

crédito e da apuração da capacidade de pagamento efetuada pelo sistema de análise de crédito. Não é observado limite mínimo para operações com imóvel de propriedade da CAIXA, oriundo do crédito imobiliário, adjudicado, arrematado ou recebido em dação de pagamento.

Na aquisição de lote urbanizado não é observado o limite mínimo, no caso do limite máximo é definido no sistema de análise de crédito e da apuração da capacidade de pagamento e observado os limites de valor venal e quota do quadro 5.1.

Conforme Manual Normativo Caixa Econômica Federal HH 003.17 (2004 : 15), o comprometimento de renda, na adoção do **Sistema SACRE** é de até 30% da renda familiar bruta, considerando-se o valor do encargo mensal total, observados o enquadramento e a capacidade de pagamento do proponente apurada pelo sistema de análise de risco de crédito.

O comprometimento de renda, na adoção do **Sistema PRICE** é de até 25% da renda familiar bruta, considerando-se o valor do encargo mensal total, observados o enquadramento e a capacidade de pagamento do proponente apurada pelo sistema de análise de risco de crédito. É facultado ao proponente a opção por um dos sistema de amortização, o PRICE ou o SACRE.

Na opção pela tabela PRICE, é permitida a renegociação da dívida no prazo máximo de 20 anos, considerando-se o somatório dos prazos de amortização e renegociação, caso seja verificada a incapacidade de pagamento do saldo residual, pelo proponente.

A quota de financiamento na aquisição de imóvel novo e lote urbanizado é de até 100% do menor dos valores entre a venda e compra e a avaliação total do imóvel efetuada pela CAIXA, limitada, à quota definida pelo sistema de análise de risco de crédito.

A quota de financiamento na aquisição de imóvel usado é de até 70% do menor dos valores entre a venda e compra e avaliação total do imóvel efetuada pela CAIXA, limitada, ainda, à quota definida pelo sistema de análise de risco de crédito.

O prazo de amortização mínimo é de 12 meses. Observada a capacidade de pagamento apurada pelo sistema de análise de risco de crédito é adotado o prazo máximo conforme a garantia utilizada; até 240 meses, na adoção da *garantia de alienação fiduciária* e até 204 meses na adoção da *garantia hipotecária*.

A CAIXA objetiva negociar o menor prazo possível, em especial na aquisição de lote urbanizado, de forma a propiciar retorno mais rápido dos recursos aplicados e possibilitar eventual renegociação da dívida.

A hipoteca é considerada até 20 anos, como forma de se evitar eventual perda de garantia pela caducidade da hipoteca, considerando-se o somatório dos prazos de amortização e renegociação.

Para fins de cobertura securitária, a idade do proponente, participante da composição da renda, somada ao prazo de amortização e de renegociação, não pode ultrapassar 80 anos.

A taxa de juros aplicada nas diversas modalidades no programa de Carta de Crédito com Recursos do FGTS é variável em função da renda conforme tabela 5.2

Renda Familiar Bruta	Taxa de juros nominal	Taxa de juros efetiva
Até R\$ 1.000,00	6,00%	6,1677%
De R\$ 1.000,01 a R\$ 3.670,00	8,16%	8,4722%
De R\$ 3.670,01 a R\$ 4.500,00	10,16%	10,6467%
Operações Especiais	10,16%	10,6467%

Quadro 5.2 conforme HH 003.17

PLANO DE REAJUSTE DO ENCARGO MENSAL E DO SALDO DEVEDOR

O plano de reajuste do encargo mensal do financiamento é feito da seguinte forma: nos dois primeiros anos de vigência do prazo de amortização, a prestação de amortização e juros e os prêmios de seguro, são recalculados a cada período de 12 meses, no dia do aniversário do contrato. O recálculo da prestação de amortização e juros é realizado em função do saldo devedor atualizado, taxa de juros, sistema de amortização e prazo remanescente.

Os prêmios de seguro são recalculados em função do saldo devedor e do valor da garantia, ambos atualizados. O prêmio MIP é recalculado em função do saldo devedor atualizado,

mediante aplicação da taxa vigente na data do recálculo, definida para a faixa etária do devedor. Quando referido devedor mudar de faixa etária, a nova taxa de cálculo do prêmio de seguro MIP, será aplicada no primeiro recálculo imediatamente seguinte do encargo mensal, inclusive quando a data de aniversário do devedor ocorrer na data do recálculo do encargo.

A taxa de administração, quando devida pelo mutuário, é fixada por 12 meses, a partir da contratação e reajustada, anualmente, no dia do aniversário do contrato, pelo mesmo índice aplicado ao saldo devedor. A partir do terceiro ano, o recálculo do encargo mensal pode ser feito trimestralmente, caso seja verificado desequilíbrio econômico-financeiro do contrato. O encargo mensal não será objeto de revisão em decorrência da extrapolação do limite máximo de comprometimento de renda. O limite máximo de comprometimento é observado apenas no momento da contratação do financiamento.

O saldo devedor é atualizado mensalmente, no dia da assinatura do contrato, pelo índice de remuneração básica aplicado aos depósitos das contas vinculadas do FGTS.

ENCARGOS DEVIDOS PELO PROPONENTE ATÉ A FASE DE AMORTIZAÇÃO

No momento da entrada de documentos é cobrada do proponente a taxa de pesquisa cadastral à vista que não será devolvida em nenhuma hipótese, no valor de R\$ 13,50. Após análise positiva do cadastro, é cobrada do cliente a taxa de avaliação da proposta à razão de 1% sobre o valor da operação, não podendo ser inferior a R\$ 100,00. Juntamente com a taxa de pesquisa cadastral, na entrega da documentação, também é cobrada a taxa mínima de R\$ 100,00, para posterior complementação do restante.

O seguro MIP – Morte e Invalidez Permanente destinado à cobertura de riscos de natureza pessoal será obtido pelas taxas definidas para a faixa etária do devedor, conforme tabela 5.3

FAIXA ETÁRIA	TAXA
Até 30 anos	0,000422
De 31 a 40 anos	0,000497
De 41 a 50 anos	0,000974
De 51 a 60 anos	0,002130
De 61 a 70 anos	0,005050
De 71 a 80 anos	0,012622

Quadro 5.3 conforme Manual Normativo HH 003.17

O Seguro DFI – Danos Físicos do imóvel destinado à cobertura de riscos de natureza material é obtido com aplicação da taxa 0,000250 sobre o valor da avaliação total da garantia realizada pela CAIXA, exceto na aquisição de lote urbanizado, em que é dispensada a cobrança.

Na fase de amortização do contrato é cobrada prestação de amortização e juros, calculada pela tabela PRICE ou SACRE, conforme a opção do proponente, tomando-se por base o valor do financiamento, a taxa de juros e o prazo de amortização. Juntamente à prestação de amortização e juros também é cobrado o valor referente aos prêmios de seguro analisados anteriormente.

Na fase de amortização também é cobrada a taxa de administração no valor de R\$ 24,16, com decréscimo de 10% a cada 02 anos até atingir o valor mínimo de 18,00, sendo atualizada anualmente pelo mesmo índice que atualiza o saldo devedor. Para as operações cujo proponente perceba renda familiar bruta até R\$ 2.000,00, o valor da taxa de administração equivalente a R\$ 24,26, será suportado pelo FGTS e paga à CAIXA a vista e em espécie, no montante calculado ao valor presente, à taxa de desconto de 12% aa e no prazo de amortização contratado.

Caso o proponente perceba renda familiar bruta até R\$ 2.000,00 e esteja enquadrado em operações especiais em função do valor de avaliação do imóvel e ou valor do financiamento, a taxa de administração é devida pelo mutuário.

O encargo mensal correspondente ao somatório da prestação de amortização e juros, prêmios de seguro e taxa de administração, vence no mês subsequente ao da contratação, no dia correspondente ao da assinatura do contrato.

LEVANTAMENTO DOS RECURSOS

O valor da operação e os recursos da conta vinculada do FGTS, se houver, são creditados sob bloqueio, na data da assinatura do contrato, em nome do vendedor, em conta à sua opção, e liberados após a apresentação do contrato devidamente registrado.

Nas operações de aquisição que não envolvem imóvel de propriedade da CAIXA, levado a leilão ou imóvel financiado, o crédito é efetuado automaticamente na conta do vendedor, e a liberação ocorrerá no dia seguinte à apresentação do contrato devidamente registrado.

Na aquisição de imóvel já financiado na CAIXA, os recursos são destinados à quitação da dívida já existente. Os recursos remanescentes, se houver, são creditados, sob bloqueio, em nome do vendedor, em conta à sua opção, e liberados após a apresentação do contrato devidamente registrado.

Na aquisição de imóvel levado à leilão decorrente de execução promovida pela CAIXA, o valor do financiamento é destinado à liquidação da dívida do contrato executado.

Na aquisição de imóvel hipotecado a outro agente financeiro, o valor do financiamento é destinado à quitação da dívida ao respectivo agente, o qual comparece no contrato de financiamento da CAIXA devidamente representado, na condição de interveniente quitante. A liberação dos recursos ao vendedor do imóvel somente pode ocorrer após a apresentação e conferência do registro do contrato no cartório competente.

3.1.1.2 CONSTRUÇÃO

Nas modalidades construção em terreno próprio, aquisição de terreno e construção, o terreno deve estar localizado na malha urbana e dotado de vias de acesso, soluções para abastecimento de água, energia elétrica e esgoto pluvial e sanitário.

É considerada construção, a obra que apresentar percentual executado inferior ou igual a 70%. A modalidade aquisição de terreno e construção é a concessão de financiamento para aquisição de terreno e construção de imóvel residencial, simultaneamente.

A modalidade Conclusão, Ampliação e ou Melhoria deve ser feito em imóvel residencial, em terreno de propriedade do proponente. É considerada como conclusão a obra que apresentar percentual executado superior a 70%.

Entende-se como ampliação, obras e serviços que possibilitem melhores condições de habitabilidade e resultem em aumento da área construída do imóvel. Entende-se como melhoria, obras e serviços que possibilitem melhores condições de salubridade e segurança, sem ampliação do imóvel. É permitido o financiamento para ampliação e ou melhoria de imóvel já financiado, desde que o referido financiamento tenha sido concedido pela própria CAIXA.

CONTA POUPANÇA HABITACIONAL

A conta poupança vinculada ao contrato de financiamento, aberta em nome dos devedores, destinada ao crédito integral do valor da operação, dos recursos da conta vinculada do FGTS e ou dos recursos próprios, quando houver, o qual é efetuado, obrigatoriamente, na data da assinatura do contrato.

A conta de poupança habitacional tem movimentação restrita ao crédito integral do valor da operação, na data de assinatura do contrato, no crédito integral dos recursos próprios e do FGTS, quando houver; débito do valor correspondente às parcelas mensais, de acordo com o cronograma

físico-financeiro da obra; crédito dos juros e atualização monetária incidente sobre o saldo da conta poupança; débito de juros e atualização monetária incidentes sobre o saldo da poupança, para abatimento do encargo mensal; crédito realizado pelos devedores, por meio de depósito, relativo à diferença necessária para integralizar o pagamento do encargo mensal; débito do valor correspondente ao encargo mensal; débito dos juros e atualização monetária remanescentes, incidentes sobre o saldo da poupança, para amortização ou liquidação do saldo devedor decorrente do financiamento; débito do saldo remanescente do valor da operação, acrescido dos juros e atualização monetária, para amortização extraordinária do saldo devedor do financiamento contratado, nas hipóteses de desistência de parte do valor financiado, não conclusão da obra no prazo contratado e ou execução da dívida durante a fase de construção; débito do saldo remanescente dos recursos próprios, acrescido dos juros e atualização monetária, para crédito em conta de livre movimentação dos devedores, na hipótese de não conclusão da obra no prazo contratado e ou execução da dívida durante a fase de construção.

Na movimentação da conta poupança habitacional não é cobrada CPMF do proponente.

Sobre o saldo da conta, mensalmente, em dia coincidente com o de assinatura do contrato incidem juros e atualização monetária, com base no coeficiente aplicado aos depósitos da caderneta de poupança.

Os rendimentos são utilizados para pagamento dos encargos mensais – prestação de amortização e juros, prêmios de seguro, taxa de administração, devidos pelos devedores até a conclusão da obra. Se os rendimentos não forem suficientes para o pagamento do encargo mensal, os devedores devem integralizar a diferença, mediante depósito na conta de poupança.

No término do prazo de construção previsto no cronograma, o valor existente na conta de poupança habitacional, automaticamente é utilizado para amortizar ou liquidar o saldo devedor do financiamento. Na utilização dos recursos da conta vinculada do FGTS, remanescendo saldo da conta de poupança após a liquidação do saldo devedor, o valor apurado deve ser restituído à conta vinculada do FGTS.

ENCARGOS DEVIDOS PELO PROPONENTE ATÉ A FASE DE AMORTIZAÇÃO

No momento da entrega dos documentos é cobrada à vista a taxa de pesquisa cadastral e a taxa de acompanhamento da operação – TAO, no valor de R\$ 100,00 a título de antecipação, devendo referido valor ser deduzido da primeira parcela a ser liberada.

Na aquisição de terreno e construção é devida a taxa de acompanhamento da operação à razão de 3% sobre o valor da parcela de financiamento acrescido do desconto destinado ao pagamento do terreno. Em caso de indeferimento da proposta pela CAIXA ou de desistência do proponente, o valor pago inicialmente não será devolvido.

O seguro MIP – Morte e Invalidez Permanente destinado à cobertura de riscos de natureza pessoal será obtido mediante aplicação das taxas definidas para a faixa etária do devedor, conforme tabela 5.3

O Seguro DFI – Danos Físicos do imóvel destinado à cobertura de riscos de natureza material é obtido com aplicação da taxa 0,000250 sobre o valor da avaliação total da garantia realizada pela CAIXA.

Durante a fase de construção é cobrada a taxa de acompanhamento da operação à razão de 3% sobre o valor de cada parcela do financiamento acrescido do desconto, deduzido da parcela creditada. Não é devida quando não houver crédito de parcela no mês.

A necessidade de vistorias extras no transcurso do período de construção, pelo engenheiro da CAIXA, enseja, para cada vistoria realizada, o pagamento, à parte, da taxa extra de vistoria com medição da obra, de acordo com a tabela de remuneração estabelecida pela área de engenharia da CAIXA.

Na fase de amortização do contrato é cobrada prestação de amortização e juros, calculada pela tabela PRICE ou SACRE, conforme a opção do proponente, tomando-se por base o valor do

financiamento, a taxa de juros e o prazo de amortização. Juntamente à prestação de amortização e juros também é cobrado o valor referente aos prêmios de seguro analisados anteriormente.

Na fase de amortização também é cobrada a taxa de administração no valor de R\$ 24,16, com decréscimo de 10% a cada 02 anos até atingir o valor mínimo de 18,00, sendo atualizada anualmente pelo mesmo índice que atualiza o saldo devedor. Para as operações cujo proponente perceba renda familiar bruta até R\$ 2.000,00, o valor da taxa de administração equivalente a R\$ 24,26 , será suportado pelo FGTS e paga à CAIXA a vista e em espécie, no montante calculado ao valor presente, à taxa de desconto de 12% aa e no prazo de amortização contratado.

Caso o proponente perceba renda familiar bruta até R\$ 2.000,00 e esteja enquadrado em operações especiais em função do valor de avaliação do imóvel e ou valor do financiamento, a taxa de administração é devida pelo mutuário.

LEVANTAMENTO DE RECURSOS

Os recursos depositados na conta poupança vinculada são transferidos em parcelas mensais e consecutivas, sob bloqueio para a conta de livre movimentação dos devedores.

A parcela relativa ao pagamento do terreno, na modalidade aquisição de terreno e construção, é transferida ao vendedor, na data da assinatura do contrato, mediante crédito em conta à sua opção e débito na conta poupança vinculada, permanecendo bloqueada até a apresentação do contrato registrado.

As parcelas mensais são liberadas de acordo com o percentual previsto em cada etapa do cronograma físico-financeiro, ficando ainda condicionadas à apresentação de documentos específicos. A transferência das parcelas do cronograma físico financeiro deve ocorrer em dia correspondente ao de assinatura do contrato.

Na ocorrência de atraso na execução das obras o cronograma físico-financeiro será alterado, admitindo-se neste caso, a transferência das parcelas em data diferente da de assinatura do contrato, inclusive para a última parcela.

Não é permitida a transferência de parcela quando a do mês anterior, ou parte dela, ainda estiver bloqueada em decorrência de atraso na obra ou descumprimento de cláusula contratual.

A liberação das parcelas da obra condiciona-se à apresentação de documentos; na primeira parcela o projeto deve estar aprovado, o contrato registrado no cartório de registro de imóveis, o ERA – relatório de acompanhamento do empreendimento, emitido pela engenharia da CAIXA atestando a conclusão da etapa e a existência, em local visível e privilegiado do adesivo da obra, deverá constar também o ART – anotações de responsabilidade técnica, a matrícula da obra no INSS, o alvará de construção ou licença de obra, os comprovantes de recolhimento do INSS dos empregados e adimplência no pagamento dos encargos.

Nas parcelas intermediárias deverão ser apresentadas a RAE – emitido pela engenharia da CAIXA, atestando a conclusão da etapa referida, os comprovantes de recolhimento do INSS dos empregados e adimplência no pagamento dos encargos.

Na última parcela deverão ser apresentadas a RAE – emitido pela engenharia da CAIXA, atestando a conclusão da etapa, adimplência no pagamento dos encargos e a certidão de averbação da construção.

As vistorias efetuadas pela engenharia da CAIXA são exclusivamente para o efeito da medição do andamento da obra e verificação da aplicação dos recursos, sem qualquer responsabilidade técnica pela edificação.

3.1.1.2 Aquisição de Material de Construção

O financiamento destina-se à aquisição de material de construção para a construção, conclusão, ampliação ou melhoria de imóvel residencial urbano. O material deve ser utilizado, obrigatoriamente, em imóvel destinado à residência dos proponentes. O terreno, imóvel deve estar localizado na malha urbana e dotado de vias de acesso, soluções para abastecimento de água, energia e esgotos pluvial e sanitário.

É permitida a concessão de financiamento para solução individual de abastecimento de água, esgoto sanitário e instalações que permitam a ligação de energia elétrica, muro ou passeio, desde que observado o código de postura municipal. Deve ser apresentada declaração da Prefeitura Municipal atestando que o local em que será utilizado o material de construção é próprio para uso residencial. É dispensada nas situações em que o proponente apresenta matrícula ou certidão do registro de imóveis ou imposto predial territorial urbano – IPTU do imóvel residencial.

Também é permitida a utilização do material adquirido com o financiamento em imóvel residencial, inclusive lote urbanizado, já financiado pela CAIXA, desde que observada a capacidade de pagamento dos proponentes para pagamento dos dois encargos mensais.

DADOR EM GARANTIA DO PAGAMENTO

É admitida a participação de terceiro, dador em garantia do pagamento, como co-responsável pelo pagamento dos encargos mensais, nos casos em que o proponente não possua renda ou quando a renda não for suficiente para obtenção do financiamento.

O dador em garantia do pagamento figura no contrato como primeiro e principal responsável pelo pagamento da dívida, solidário com o devedor. Não é observado o limite de renda estabelecido para o dador em garantia do pagamento.

O dador em garantia do pagamento pode participar com renda integral ou parcial para complementar a renda necessária à obtenção do financiamento.

CONTA POUPANÇA HABITACIONAL

A conta poupança vinculada ao contrato de financiamento, aberta em nome dos devedores, destinada ao crédito integral do valor da operação, dos recursos da conta vinculada do FGTS e ou

dos recursos próprios, quando houver, o qual é efetuado, obrigatoriamente, na data da assinatura do contrato.

A conta de poupança habitacional tem movimentação restrita ao crédito integral do valor da operação, na data de assinatura do contrato, no crédito integral dos recursos próprios e do FGTS, quando houver; débito do valor correspondente às parcelas mensais, de acordo com o cronograma físico-financeiro da obra; crédito dos juros e atualização monetária incidentes sobre o saldo da conta poupança; débito de juros e atualização monetária incidentes sobre o saldo da poupança, para abatimento do encargo mensal; crédito realizado pelos devedores, por meio de depósito, relativo à diferença necessária para integralizar o pagamento do encargo mensal; débito do valor correspondente ao encargo mensal; débito dos juros e atualização monetária remanescentes, incidentes sobre o saldo da poupança, para amortização ou liquidação do saldo devedor decorrente do financiamento; débito do saldo remanescente do valor da operação, acrescido dos juros e atualização monetária, para amortização extraordinária do saldo devedor do financiamento contratado, nas hipóteses de desistência de parte do valor financiado, não conclusão da obra no prazo contratado e ou execução da dívida durante a fase de construção; débito do saldo remanescente dos recursos próprios, acrescido dos juros e atualização monetária, para crédito em conta de livre movimentação dos devedores, na hipótese de não conclusão da obra no prazo contratado e ou execução da dívida durante a fase de construção.

Na movimentação da conta poupança habitacional não é cobrada CPMF do proponente.

Sobre o saldo da conta, mensalmente, em dia coincidente com o de assinatura do contrato incidem juros e atualização monetária, com base no coeficiente aplicado aos depósitos da caderneta de poupança.

Os rendimentos são utilizados para pagamento dos encargos mensais – prestação de amortização e juros, prêmios de seguro, taxa de administração, devidos pelos devedores até a conclusão da obra. Se os rendimentos não forem suficientes para o pagamento do encargo mensal, os devedores devem integralizar a diferença, mediante depósito na conta de poupança.

RENDA LIMITE, VALOR DA OPERAÇÃO E VALOR VENAL

Na modalidade Aquisição de Material de Construção com recursos do FGTS a renda familiar bruta é de até R\$ 1.200,00. O valor da operação é de R\$ 7.000,00, observada a capacidade de pagamento apurada pelo sistema de análise de risco de crédito. O valor venal do imóvel a ser empregado o material de construção não pode ser superior a R\$ 72.000,00. Entende-se como valor venal o maior dos valores entre o orçamento apresentado e a avaliação do imóvel objeto do financiamento. O valor de avaliação do imóvel deve ser obtido por meio de carnê do IPTU. O comprometimento de renda na aquisição de material de construção é de até 30% da renda familiar bruta, considerando-se o encargo mensal total, observado o enquadramento e a capacidade de pagamento do proponente.

PRAZOS, TAXAS DE JUROS E SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO

O prazo de construção na modalidade aquisição de material de construção é de até 8 meses, contados da data de assinatura do contrato, observado o valor máximo de R\$ 3.500,00 definido para cada parcela de obra. Findo o prazo estabelecido no cronograma para a construção e não concluída a obra, o saldo existente na conta de poupança, exceto a parte relativa aos recursos próprios e FGTS, quando houver, é utilizado para amortização do saldo devedor do contrato de financiamento, desobrigando-se a CAIXA do aporte de qualquer novo recurso.

Os devedores devem concluir a obra com recursos próprios dentro dos 6 meses subsequentes ao prazo fixado para seu término, bem como apresentar a Declaração de Utilização do Material e Término da Obra.

O prazo de amortização mínimo é de 12 meses e máximo de 96 meses, contados a partir da assinatura do contrato, observado a capacidade de pagamento. Existindo saldo residual após o término do contrato, deverá ser pago em até 30 dias após o vencimento do último encargo mensal.

A taxa de juros na modalidade Aquisição de Material de Construção é a seguinte:

Renda Familiar Bruta	Taxa de juros nominal	Taxa de juros efetiva
Até R\$ 1.000,00	6,00%	6,1677%
De R\$ 1.000,01 a R\$ 1.200,00	8,16%	8,4722%

Quadro 5.4 conforme HH 003.17

O sistema de amortização utilizado na modalidade de aquisição de material de construção é somente o Sacre – Sistema de Amortização Crescente⁵.

ENCARGOS DEVIDOS PELO PROPONENTE ATÉ A AMORTIZAÇÃO

A taxa de pesquisa cadastral é devida no ato da entrega da documentação e paga à vista no valor de R\$ 13,50. Essa taxa não será devolvida em nenhuma hipótese.

Após aprovação na pesquisa cadastral será cobrada a taxa de acompanhamento da operação – TAO, devida à razão de 1% do valor da operação, sendo no mínimo de R\$ 20,00, para operações sem utilização do FGTS. Para as operações com utilização do FGTS será cobrada a TAO à razão de 3% sobre o valor da parcela de financiamento, sendo no mínimo R\$ 20,00.

Será também cobrado o primeiro prêmio mensal de seguro de crédito interno, obtido mediante aplicação do coeficiente 0,006517 sobre o valor do financiamento / saldo devedor, destinado à cobertura de riscos de insolvência por morte equivalente a 0,0417% e insolvência por inadimplência equivalente a 0,610%.

Na fase de construção serão cobradas as taxas de acompanhamento da operação, somente para operações com utilização do FGTS, devida à razão de 3% sobre o valor de cada parcela de financiamento. Também será cobrado o encargo mensal composto de prestação de amortização e

⁵ Sistema de amortização com tendências a não gerar resíduos no saldo devedor

juros, calculada pelo SACRE. O encargo mensal é composto da prestação de amortização e juros e prêmios de seguro. O primeiro encargo mensal vence no mês subsequente ao da contratação, no dia correspondente ao da assinatura do contrato.

PLANO DE REAJUSTE DO ENCARGO MENSAL E DO SALDO DEVEDOR

Nos dois primeiros anos de vigência do contrato, a prestação de amortização e juros e os prêmios de seguro, são recalculados a cada período de 12 meses, no dia do aniversário do contrato. O recálculo da prestação de amortização e juros é efetuado com base no saldo devedor atualizado, taxa de juros, sistema de amortização e prazo remanescente.

Os prêmios de seguro são recalculados com base no saldo devedor atualizado, mediante aplicação da taxa vigente na data do recálculo. A partir do terceiro ano o recálculo poderá ser feito trimestralmente, caso seja verificado o desequilíbrio econômico-financeiro do contrato.

O limite máximo de comprometimento é observado apenas no momento da contratação do financiamento.

LEVANTAMENTO DOS RECURSOS

Os recursos depositados na conta de poupança vinculada são transferidos em parcelas mensais e consecutivas, sob bloqueio, para conta de livre movimentação dos vendedores de materiais de construção.

A primeira parcela é creditada na data de assinatura do contrato, e as demais, mensalmente, observando o valor previsto no cronograma físico-financeiro. O valor da mão-de-obra deve ser creditado juntamente com a última parcela, em nome dos vendedores. Não é permitida a liberação de parcela na ocorrência de encargo vencido e não quitado.

A liberação das parcelas está condicionada à apresentação das notas fiscais, emitida pelo fornecedor no ato da venda que acompanha as mercadorias adquiridas e anteriormente faturadas, devidamente firmadas pelo devedor, comprovando o recebimento da mercadoria. Em hipótese nenhuma, deverá ser liberada parcela sem apresentação das notas fiscais, bem como a comprovação, mediante assinatura do proponente.

Na fase final da obra, é obrigatória a apresentação das declarações de andamento e término da obra. Nas operações com mais de uma parcela de obra deve ser apresentada a declaração de utilização do material de construção e término da obra devidamente firmada pelo devedor. Nesta modalidade é dispensado o registro do contrato no cartório.

3.1.2 CARTA DE CRÉDITO FAT INDIVIDUAL – SFI

O programa Carta de Crédito⁶ tem como objetivo definir condições de contratação para a linha de crédito imobiliário, com recursos decorrentes do FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador, vinculada ao SFI – Sistema de Financiamento Imobiliário e ao Programa de Geração de Emprego e Renda na indústria da construção civil, destinada à aquisição de imóvel residencial urbano novo ou usado, construção em terreno próprio de imóvel residencial urbano e aquisição de terreno e construção de imóvel residencial urbano.

Para o proponente se enquadrar no financiamento habitacional é necessário ser depositante na CAIXA, possuir idoneidade cadastral, possuir capacidade econômico-financeira para arcar com encargo mensal, ter capacidade civil de acordo com a legislação em vigor, ter maioridade, ser brasileiro nato ou naturalizado ou ser detentor de visto permanente no país, no caso de estrangeiro.

Em se tratando de proponente impossibilitado de assinar o instrumento contratual, é exigida a representação por procuração, por meio de instrumento público com menos de 01 ano da data do traslado ou outorga, e apresentada em via original.

⁶ Caixa Econômica Federal – Manual Normativo CCFAT HH 064.08 -2004

Na aquisição de imóvel usado, os proponentes não podem ser proprietários ou promitentes compradores de outro imóvel residencial concluído, situado no atual município de residência, nem no município no qual pretendam fixa-la e não serem detentores de financiamento, em qualquer parte do país, firmado no âmbito do SFH ou firmado no âmbito do programa FAT Habitação.

Na existência de titularidade de imóvel ou titularidade de contrato de financiamento ativo deve ser requerido do trabalhador o comprovante de liquidação da dívida, o da venda e transferência do referido imóvel, caso se constitua impedimento à operação, mediante apresentação de certidão de inteiro teor da matrícula do imóvel constando a aludida alienação.

A carta de crédito é emitida após efetivação da pesquisa cadastral, da análise da capacidade de pagamento dos proponentes e aprovação da avaliação de risco de crédito pelo sistema de análise de risco de crédito.

O prazo de validade da carta de crédito é de 30 dias contados a partir da data da emissão da avaliação de risco. É permitida a prorrogação do prazo de validade por mais 30 dias, condicionada à disponibilidade orçamentária.

3.1.2.1 AQUISIÇÃO DE IMÓVEL RESIDENCIAL URBANO

Na aquisição de imóvel⁷ novo é considerado aquele que não tenha sido transacionado anteriormente e nunca tenha sido habitado. Na aquisição de imóvel usado é considerado aquele que tenha sido objeto de transação comercial e, ou que tenha sido habitado.

Pode ser contemplado imóvel financiado por outro agente financeiro desde que haja, concomitantemente, a liberação do ônus sobre a garantia. Pode ser contemplado imóvel financiado na CAIXA, exceto imóvel decorrente de contrato de financiamento segregado à EMGEA e vinculado a empreendimento problema, desde que haja, simultaneamente, a liberação do ônus sobre a garantia.

⁷ Caixa Econômica Federal – Manual Normativo CCFAT HH 064.08 (2004 : 10)

Para imóveis novos e usados o limite de financiamento é de R\$ 180.000,00 e o valor da garantia de até R\$ 350.000,00.

O comprometimento máximo para o financiamento de imóvel novo e usado é de até 30% da renda familiar bruta comprovada ou não, considerando-se o encargo mensal total em função da análise de risco de crédito e da capacidade de pagamento do proponente, apurada pelo sistema de análise de risco de crédito.

A quota máxima de financiamento para o imóvel novo é de até 80% do menor dos valores entre o de venda e compra e o de avaliação do imóvel efetuada pela CAIXA, limitada, ainda, à quota estabelecida pelo sistema de análise de risco de crédito, em função da capacidade de pagamento do proponente.

A quota máxima de financiamento para o imóvel usado é de até 70% do menor dos valores entre o de venda e compra e o de avaliação do imóvel efetuada pela CAIXA, limitada, ainda, à quota estabelecida pelo sistema de análise de risco de crédito, devido a capacidade de pagamento do proponente.

Na carta de crédito com recursos do FAT, o sistema de amortização utilizado é o SAC – Sistema de Amortização Constante. O prazo de amortização para os imóveis novos é de até 204 meses e para os imóveis usados é de até 180 meses.

A taxa de juros é composta pela TJLP – Taxa de Juros a Longo Prazo, capitalizada ao cupom de 5,5% aa pro-rata die. A TJLP é válida para o trimestre civil, e o cupom são taxas calculadas para 360 dias. A TJLP divulgada no final do último mês do trimestre é calculada com base na inflação média pró-rata prevista para os próximos 12 meses, dentro do conceito de metas de inflação, acrescido de um prêmio de risco, mantendo a periodicidade de vigência e de recálculo no trimestre civil seqüente.

Para os contratos assinados no último mês do trimestre civil terão a prestação calculada utilizando-se a última TJLP conhecida.

ENCARGOS DEVIDOS PELO PROPONENTE

No momento da entrega de documentos é cobrada do proponente a taxa de pesquisa cadastral à vista que não será devolvida em nenhuma hipótese, no valor de R\$ 13,50. Após análise positiva do cadastro, é cobrada do cliente a taxa de abertura de crédito à razão de 1% sobre o valor do financiamento, não podendo ser inferior a R\$ 200,00. Juntamente com a taxa de pesquisa cadastral, na entrega da documentação, também é cobrada a taxa mínima de R\$ 200,00, para posterior complementação do restante.

Em caso de indeferimento da proposta pela CAIXA ou de desistência pelo proponente, o valor pago inicialmente, não é devolvido. A taxa de abertura de crédito – TAC não é dispensada ao proponente empregado, aposentado e pensionista da CAIXA.

O seguro DFI – Danos Físicos do Imóvel destinado à cobertura de riscos de natureza material, devido na contratação, é obtido com aplicação da taxa 0,000250 sobre o valor da avaliação total da garantia realizada pela CAIXA.

O seguro MIP – Morte e Invalidez Permanente destinado à cobertura de riscos de natureza pessoal, devido na contratação, é definido de acordo com a faixa etária do devedor, mediante a aplicação dos coeficiente da tabela 5.3.

No pagamento mensal das parcelas na fase de amortização, composta de amortização e juros, é calculada pelo SAC, tomando-se por base o valor do financiamento, a taxa de juros e o prazo de amortização conforme fórmula a seguir:

$$J = VF \times \left[\left(\frac{n^1}{360} \right) \times \left(\frac{n^2}{360} \right) \times \left(\frac{n^1 + n^2}{360} \right) \times \left(\frac{\text{cupom}}{100} + 1 \right) - 1 \right]$$

$$\text{Prestação} = A + J$$

$$A = VF / N$$

Aonde:

TJLP¹ = da assinatura do contrato

TJLP² = do mês posterior ao da assinatura

N¹ = prazo em dias da assinatura do contrato inclusive e o último dia do mês da assinatura.

N² = prazo em dias do primeiro dia do mês subsequente ao da assinatura, inclusive e do vencimento da prestação, exclusive.

Cupom = 5,5% aa na aquisição de imóvel novo.

VF = Valor do financiamento

PLANO DE REAJUSTE

No plano de reajuste⁸ do encargo mensal a prestação de amortização é fixa e a parcela de juros é calculada mensalmente, considerando o último saldo devedor pelo SAC e taxa de juros vigente. Os prêmios de seguro são recalculados a cada período de 12 meses, sendo o MIP recalculado com base no saldo devedor evoluído em função do SAC, mediante aplicação da taxa definida para a faixa etária dos devedores, e o DFI recalculado em função do valor da garantia atualizado pela TR.

Quando o devedor mudar de faixa etária, a nova taxa de cálculo do prêmio de seguro MIP, será aplicada no primeiro recálculo do prêmio de seguro, imediatamente seguinte, inclusive quando a data de aniversário do devedor ocorrer na data do recálculo da prestação.

O encargo mensal não será objeto de revisão em decorrência da extrapolação do limite máximo de comprometimento de renda.

⁸ Caixa Econômica Federal – Manual Normativo CCFAT HH 064.08 (2004 : 20)

O saldo devedor não sofre atualização monetária, sendo evoluído, mensalmente, no dia correspondente ao aniversário do contrato, em função do pagamento da parcela de amortização decorrente da prestação ($a+j$), calculada pelo Sistema de Amortização Constante – SAC.

3.1.2.2 CONSTRUÇÃO DE IMÓVEL URBANO

Na construção⁹ são incluídas duas modalidades, a construção em terreno próprio, que é a concessão de financiamento para construção de imóvel residencial em terreno próprio localizado na malha urbana e dotado de vias de acesso, soluções para abastecimento de água, energia elétrica e esgoto pluvial e sanitário. A aquisição de terreno e construção é a concessão de financiamento para aquisição de terreno e construção simultânea ou aquisição de terreno e término de construção simultânea.

CONTA POUPANÇA HABITACIONAL

A conta poupança vinculada ao contrato de financiamento, aberta em nome dos devedores, destinada ao crédito integral do valor da operação, dos recursos da conta vinculada do FGTS e ou dos recursos próprios, quando houver, o qual é efetuado, obrigatoriamente, na data da assinatura do contrato.

A conta de poupança habitacional tem movimentação restrita ao crédito integral do valor da operação, na data de assinatura do contrato, no crédito integral dos recursos próprios e do FGTS, quando houver; débito do valor correspondente às parcelas mensais, de acordo com o cronograma físico-financeiro da obra; crédito dos juros e atualização monetária incidentes sobre o saldo da conta poupança; débito de juros e atualização monetária incidentes sobre o saldo da poupança, para abatimento do encargo mensal; crédito realizado pelos devedores, por meio de depósito,

⁹ Caixa Econômica Federal – Manual Normativo CCFAT HH 064.08 (2004 : 14)

relativo à diferença necessária para integralizar o pagamento do encargo mensal; débito do valor correspondente ao encargo mensal; débito dos juros e atualização monetária remanescentes, incidentes sobre o saldo da poupança, para amortização ou liquidação do saldo devedor decorrente do financiamento; débito do saldo remanescente do valor da operação, acrescido dos juros e atualização monetária, para amortização extraordinária do saldo devedor do financiamento contratado, nas hipóteses de desistência de parte do valor financiado, não conclusão da obra no prazo contratado e ou execução da dívida durante a fase de construção; débito do saldo remanescente dos recursos próprios, acrescido dos juros e atualização monetária, para crédito em conta de livre movimentação dos devedores, na hipótese de não conclusão da obra no prazo contratado e ou execução da dívida durante a fase de construção.

Na movimentação da conta poupança habitacional não é cobrada CPMF do proponente.

Sobre o saldo da conta, mensalmente, em dia coincidente com o de assinatura do contrato incidem juros e atualização monetária, com base no coeficiente aplicado aos depósitos da caderneta de poupança.

Os rendimentos são utilizados para pagamento dos encargos mensais – prestação de amortização e juros, prêmios de seguro, devidos pelos devedores até a conclusão da obra. Se os rendimentos não forem suficientes para o pagamento do encargo mensal, os devedores devem integralizar a diferença, mediante depósito na conta de poupança.

No término do prazo de construção previsto no cronograma, o valor existente na conta de poupança habitacional, automaticamente é utilizado para amortizar ou liquidar o saldo devedor do financiamento. Na utilização dos recursos da conta vinculada do FGTS, remanescendo saldo da conta de poupança após a liquidação do saldo devedor, o valor apurado deve ser restituído à conta vinculada do FGTS.

QUOTA DE FINANCIAMENTO E COMPROMETIMENTO DE RENDA

Para a modalidade de construção o limite de financiamento é de até R\$ 180.000,00 e o valor da garantia de até R\$ 350.000,00.

O comprometimento máximo para o financiamento da construção é de até 30% da renda familiar bruta comprovada ou não, considerando-se o encargo mensal total em função da análise de risco de crédito e da capacidade de pagamento do proponente, apurada pelo sistema de análise de risco de crédito.

A quota máxima de financiamento para construção em terreno próprio é de até 80% do menor dos valores entre a avaliação do imóvel considerado pronto e o orçamento total da obra, aprovado pela engenharia da CAIXA, objeto do pedido de financiamento e constante do laudo de análise individual, limitada, ainda, à quota estabelecida pelo sistema de análise de risco de crédito, em função da capacidade de pagamento do proponente.

A quota máxima de financiamento na aquisição de terreno e construção de imóvel residencial é de até 80% do menor dos valores entre a avaliação do imóvel considerado pronto, efetuada pela CAIXA e entre o somatório do menor dos valores entre o proposto e avaliado pela CAIXA para o terreno e o orçamento aprovado pela Engenharia da CAIXA, objeto do pedido de financiamento e constante do Laudo de Análise individual.

O valor do financiamento destinado ao terreno é limitado ao menor dos valores entre o proposto e o avaliado pela CAIXA.

PRAZOS E TAXAS DE JUROS

O prazo¹⁰ máximo de construção é de até 18 meses, contados da data de assinatura do contrato. Findo o prazo máximo de construção e não concluída a obra, o saldo existente na conta

¹⁰ Caixa Econômica Federal – Manual Normativo CCFAT HH 064.08 (2004 : 17)

de poupança habitacional, exceto o valor referente aos recursos próprios e saldo do FGTS, quando houver, é utilizado para amortização do saldo devedor do contrato, desobrigando-se a CAIXA do aporte de qualquer novo recurso.

Os devedores devem concluir a obra com recursos próprios dentro dos seis meses subsequente ao prazo fixado para seu término, bem como apresentar toda a documentação exigida para a liberação da última parcela.

O prazo de amortização para o financiamento da construção em terreno próprio e aquisição de terreno e construção é de até 204 meses. Caso ocorra eventual resíduo, deverá ser pago com recursos próprios na data do vencimento do último encargo mensal.

A taxa de juros é composta pela TJLP capitalizada ao cupom de 4% aa pro-rata die. A TJLP, válida para o trimestre civil, e o cupom são taxas efetivas calculadas para 360 dias. A TJLP divulgada no final do último mês do trimestre é calculada com base na inflação média pró-rata prevista para os próximos 12 meses, dentro do conceito de metas de inflação, acrescido de um prêmio de risco, mantendo a periodicidade de vigência e de recálculo no trimestre civil seqüente.

Os contratos assinados no último mês do trimestre civil terão a prestação calculada utilizando-se a última TJLP conhecida.

ENCARGOS DEVIDOS PELO PROPONENTE

No momento da entrega de documentos é cobrada do proponente a taxa de pesquisa cadastral à vista que não será devolvida em nenhuma hipótese, no valor de R\$ 13,50. Após análise positiva do cadastro, é cobrada do cliente a taxa de abertura de crédito à razão de 1% sobre o valor do financiamento, não podendo ser inferior a R\$ 200,00. Juntamente com a taxa de pesquisa cadastral, na entrega da documentação, também é cobrada a taxa mínima de R\$ 200,00, para posterior complementação do restante.

Em caso de indeferimento da proposta pela CAIXA ou de desistência pelo proponente, o valor pago inicialmente, não é devolvido. A taxa de abertura de crédito – TAC não é dispensada ao proponente empregado, aposentado e pensionista da CAIXA.

O seguro DFI – Danos Físicos do Imóvel destinado à cobertura de riscos de natureza material, devido na contratação, é obtido com aplicação da taxa 0,000250 sobre o valor da avaliação total da garantia realizada pela CAIXA.

O seguro MIP – Morte e Invalidez Permanente destinado à cobertura de riscos de natureza pessoal, devido na contratação, é definido de acordo com a faixa etária do devedor, mediante a aplicação dos coeficiente da tabela 5.3.

Na fase de construção é cobrada do proponente a taxa de vistoria da obra, devida no valor estabelecido pela área de engenharia da CAIXA. A necessidade de vistorias extras com medição de obras, no transcurso do período de construção, pelo engenheiro da CAIXA, enseja, para cada vistoria realizada, o pagamento.

No pagamento mensal das parcelas na fase de amortização, composta de amortização e juros, é calculada pelo SAC, tomando-se por base o valor do financiamento, a taxa de juros e o prazo de amortização.

PLANO DE REAJUSTE

No plano de reajuste¹¹ do encargo mensal a prestação de amortização é fixa e a parcela de juros é calculada mensalmente, considerando o último saldo devedor pelo SAC e taxa de juros vigente. Os prêmios de seguro são recalculados a cada período de 12 meses, sendo o Morte e Invalidez Permanente recalculado com base no saldo devedor evoluído em função do Sistema de Amortização Constante, mediante aplicação da taxa definida para a faixa etária dos devedores conforme tabela 5.3, e o Danos Físicos do Imóvel recalculado em função do valor da garantia atualizado pela Taxa Referencial.

¹¹ Caixa Econômica Federal – Manual Normativo CCFAT HH 064.08 (2004 : 20)

Quando o devedor mudar de faixa etária, a nova taxa de cálculo do prêmio de seguro MIP, será aplicada no primeiro recálculo do prêmio de seguro, imediatamente seguinte, inclusive quando a data de aniversário do devedor ocorrer na data do recálculo da prestação.

O encargo mensal não será objeto de revisão em decorrência da extrapolação do limite máximo de comprometimento de renda.

O saldo devedor não sofre atualização monetária, sendo evoluído, mensalmente, no dia correspondente ao aniversário do contrato, em função do pagamento da parcela de amortização decorrente da prestação ($a+j$), calculada pelo Sistema de Amortização Constante – SAC.

PROGRAMAS	MODALIDADES	LIMITE		RENDA FAMILIAR	TAXA DE JUROS	QUOTA	SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO	PRAZO	
		FINANCIAMENTO	AVALIAÇÃO					CONSTRUÇÃO	AMORTIZAÇÃO
RECURSOS DO CCFGTS INDIVIDUAL FGTS	Aquisição de Material de Construção	7.000,00	72.000,00	Até R\$ 1.000,00	6% aa + TR	Até 100%	SACRE	8 meses	96 meses
				De R\$ 1.000,01 a R\$ 1.200,00	8,16% aa + TR				
	Aquisição de Lote Urbanizado	Máximo pela capacidade de pagamento	15.000,00	Até R\$ 1.000,00	6% aa + TR	Até 100%	SACRE / PRICE	12 meses	Nas demais modalidades até 204 meses para garantia alienação fiduciária ou hipotecária e até 240 meses com adoção obrigatória da garantia alienação fiduciária.
				De R\$ 1.000,01 a R\$ 1.200,00	8,16% aa + TR				
	Conclusão, reforma ou ampliação	Sem valor mínimo e máximo pela capacidade de pagamento	72.000,00	Até R\$ 1.000,00	6% aa + TR	Até 100%	SACRE / PRICE	12 meses	Nas demais modalidades até 204 meses para garantia alienação fiduciária ou hipotecária e até 240 meses com adoção obrigatória da garantia alienação fiduciária.
				De R\$ 1.000,01 a R\$ 2.400,00	8,16% aa + TR				
	Aquisição de Imóvel Usado	Mínimo de \$ 5.000,00 e máximo p/ capacidade de pagamento	72.000,00	Até R\$ 1.000,00	6% aa + TR	Até 70%	SACRE / PRICE	12 meses	Nas demais modalidades até 204 meses para garantia alienação fiduciária ou hipotecária e até 240 meses com adoção obrigatória da garantia alienação fiduciária.
				De R\$ 1.000,01 a R\$ 2.400,00	8,16% aa + TR				
	Aquisição de Imóvel novo/Construção e aquisição de Terreno e Construção	Mínimo \$ 5.000,00 e máximo p/ capacidade de pagamento	72.000,00	Até R\$ 1.000,00	6% aa + TR	Até 100%	SACRE / PRICE	12 meses	Nas demais modalidades até 204 meses para garantia alienação fiduciária ou hipotecária e até 240 meses com adoção obrigatória da garantia alienação fiduciária.
				De 1.000,01 a 3.670,00	8,16% aa + TR				
				Entre \$ 72.000,00 e R\$ 80.000,00	10,16% aa + TR				
			80.000,00	80.000,00	Até \$ 4.500,00	10,16% aa+TR			
CARTA DE CRÉDITO FAT INDIVIDUAL	Aquis imóvel usado	180.000,00	350.000,00	Sem limite	Aquisição TJLP capitalizada ao cupom de 5,5%aa	Até 70%	SAC	18 meses	204 meses
	Aquis. Imóvel novo				Construção TJLP capitalizada ao cupom de 4%aa	Até 80%			
	Construção em terreno próprio								

Quadro resumo das linhas de crédito imobiliário

3.2 PREVCON

A CONSTRUTORA PORTO FREIRE ENGENHARIA E INCORPORAÇÃO LTDA¹, em 1984 criou um sistema alternativo ao SFH financiando a preço de custo moradias, baseado na Lei 4.591/64.

PREVCON é um sistema de compra programada de imóveis a preço de custo baseada na Lei Regulamentadora 4.591/64 de 16.12.64. Consiste basicamente na união de pessoas que se autofinanciam para construir seus imóveis. Este sistema tem uma característica fundamental que é a construção financiada pelos aderentes, sob a forma de rateio dos gastos mensais. Os compradores das frações ideais participam da incorporação responsabilizando-se perante o condomínio, pelo rateio da unidade a ser construída.

O administrador e construtor administra os recursos e procede a construção, obedecendo a uma programação mensal da obra, prestando contas, com a comissão de representantes dos condôminos, eleita para este fim.

MISSÃO DA PREVCON

“Proporcionar acesso público a bens e serviços de qualidade a baixo custo, utilizando a força associativa e o espírito previdenciário de seus usuários e estabelecendo parceria com fornecedores comprometidos com esse fim.”

¹ Manual Normativo PREVCON

INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

Incorporação imobiliária é a atividade exercida com o intuito de promover e realizar construção para alienação total ou parcial de edificações ou conjunto de edificações, compostas de unidades autônomas.

Em sentido geral e amplo, incorporação quer significar a atividade humana, exercida no sentido de incluir, unir, introduzir ou ligar uma coisa ao corpo da outra, àquela a que ficará pertencendo. É o edifício que se constrói no imóvel para dele fazer parte, resultando a referida atividade humana da reunião de manifestações de vontade, exprimíveis muitas vezes em contratos, que mantêm uma relação de unidade entre si.

O incorporador da sociedade é o idealizador de sua criação, promove os contratos, aproxima os interessados, obtém capital, elabora planos, faz contatos, enfim, utiliza todos os esforços, boas relações, capacidade técnica de empreendimentos, imaginação e experiência para alcançar seu objetivo.

O incorporador oferece a unidade e a estimativa inicial de seu custo, o qual variará das oscilações de mercado, obrigando-se o adquirente a cobrir os gastos na unidade em que se fizerem mediante a atualização periódica das prestações.

O sistema de construção por administração ou a preço de custo, o adquirente é o responsável pelo custo efetivo da obra, onde ele pagará, em forma de rateio, o custo integral do empreendimento, mesmo que sejam alterados os esquemas de contribuição.

Nas construções realizadas pelo regime a preço de custo, adotado pelo Sistema Prevcon, o custo é composto apenas pela fração do terreno e insumos da obra, onde já estão incluídos a remuneração da construtora e incorporadora, contratadas pelos aderentes, para gerenciar a realização do empreendimento. Neste caso os aderentes participam do gerenciamento físico e financeiro.

OPÇÕES DE COMPRA - FORMAS DE PAGTO

O sistema PREVCON admite duas formas de pagamento². As primeiras parcelas se referem ao pagamento da primeira etapa que é o custo do terreno e projetos. A construção dos apartamentos somente inicia quando todos os condôminos pagam a primeira etapa do empreendimento. Se todas as parcelas fossem pagas de imediato, a construção começaria logo. Como o próprio sistema oferece a forma parcelada de pagamento, necessariamente os clientes adquirirão desta forma. O caixa da obra, portanto, só inicia a arrecadação para a construção após este pagamento. A preparação para construção da obra tem início

A partir do momento em que 60% do grupo conclui o pagamento da Fração Ideal do Terreno. A incorporadora só pode iniciar a obra quando já existe arrecadação suficiente. A incorporadora procura o quanto antes realizar alguns serviços, logo que inicia a arrecadação das contas de construção, como, por exemplo, limpeza do terreno, iluminação do local, etc. Toda a obra têm um cronograma de execução que é seguido rigorosamente de acordo com a arrecadação.

MEMORIAL DE INCORPORAÇÃO

O memorial de incorporação³ é a peça fundamental que a incorporadora utiliza para poder negociar unidades autônomas (apartamentos de um condomínio), conforme artigo 32 da Lei nº 4.591/64. Nele constam as especificações de acabamento, os projetos, alvará de construção, convenção do condomínio, contrato padrão, o título de propriedade, as certidões negativas dos cartórios de protesto, receita federal, fazenda municipal e estadual, o prazo de carência, o atestado de idoneidade financeira da Incorporadora, dentre outros documentos.

Todos eles fazem parte do Memorial, que é registrado e arquivado no Cartório de Registro de Imóveis competente. O registro do Memorial de Incorporação em cartório competente, garante as formalidades do empreendimento, como também, é uma segurança a mais de que os

² Manual Normativo PREVCON

condôminos dispõem em relação ao empreendimento ao qual estão ligados, impossibilitando, por exemplo, a hipoteca do terreno após o registro da Incorporadora.

No Memorial de Incorporação constam os seguintes documentos: Título de propriedade do terreno; certidões negativas, imposto federal, estadual, municipal; certidão de protesto de título, ações cíveis e criminais; história dos títulos de propriedade do imóvel nos últimos 20 anos; projeto de construção devidamente aprovado; cálculo das áreas das edificações, área global, área comum, tipo de unidade; CND - certidão negativa de débito para a previdência social; Memorial descritivo das especificações das obras; Avaliação dos custo global da obra; Atestado de idoneidade financeira fornecido por instituições financeiras; Ônus reais relativos ao imóvel e declaração expressa em que se fixe se há prazo de carência.

COMISSÃO DE REPRESENTANTES

É a comissão formada pelos condôminos eleita através de uma assembléia geral composta de no mínimo por três membros que representarão os condôminos junto à incorporadora em assuntos de interesse ao bom andamento da obra.

Segundo a lei 4.591/64, a comissão de representantes, em nome de todos os contratantes, terá poderes para: a) examinar os balancetes organizados pelo construtor / incorporador, dos recebimentos e despesas do condomínio dos contratantes; b) fiscalizar concorrências relativas as compras de materiais necessários à obra ou aos serviços a ela pertinente; c) contratar, em nome do condomínio com qualquer condômino, modificações solicitadas por ele, em sua respectiva unidade, essas modificações serão administradas pelo construtor desde que não prejudique a unidade de outro condômino e não estejam em desacordo com o parecer técnico do construtor / administrador; d) fiscalizar arrecadação das contribuições destinadas à construção; e) exercer as demais obrigações inerentes a sua função, primeiro como representante dos contratantes e, segundo, como fiscalizadora da construção, depois praticar todos os atos necessários ao funcionamento necessário do condomínio.

³ Manual Normativo PREVCON

LEILÃO

De acordo com a Lei nº 4.591/64, as unidades que estiverem com três ou mais cotas em atraso ou somente uma cota com mais de noventa dias de atraso, poderão ser leiloadas. Os proprietários que se encontrarem inadimplentes nas condições acima, recebem cinco cartas de cobrança antecipadamente a exposição das unidades ao Leilão, sendo que as três últimas são: duas do jurídico e uma notificação de mora através de cartório.

Os apartamentos que vão para Leilão já concluíram o pagamento da fração ideal do terreno. Estes apartamentos estão em débito não com a Incorporadora, mas sim com o condomínio. Tanto é que a própria Incorporadora poderá arrematar sua unidade em leilão.

Até o dia do Leilão os inadimplentes têm oportunidade de pagar seus débitos e evitar o prejuízo de ter sua unidade arrematada em Leilão.

O leilão em primeira praça, significa que a unidade é colocada pelo valor que o cliente pagou mais o valor do débito com mora e custas de advogado e leiloeiro. Nesta primeira praça, geralmente não há lance em função do valor inicial. Os interessados, no entanto, não devem deixar de comparecer para a segunda praça, que geralmente ocorre uma hora depois da primeira, onde ocorre o lance aberto, ou seja, inicia apenas com o valor do débito. Portanto se não houver outro lance maior, ganha quem comparecer e der lance igual ou maior que o débito.

O débito é composto do valor das cotas em atraso, a mora, a publicidade, correios, cartório, os honorários do leiloeiro e do advogado. Via de regra, não resta saldo para o ex-proprietário. Somente ocorre devolução quando alguém oferece um lance maior que o valor do débito.

O objetivo principal do Leilão é sanar legalmente a inadimplência e tirar o prejuízo causado pelo inadimplente, dando assim continuidade ao pagamento da unidade em construção.

O Sistema PREVCON, além das oportunidades de regularização do débito, oferece aos clientes uma carteira de transferência, pela qual podem transferir a unidade tão logo perceba sua falta de condições para continuar pagando. Mesmo disponibilizando para transferência, os

condôminos devem continuar pagando as prestações, pois este fato não os eximem de entrar para o leilão.

A Lei administradora protege a massa condominial de uma minoria inadimplente. Sua existência evita o prejuízo da evolução da construção.

REAJUSTES DAS QUOTAS

As quotas podem ser reajustadas de duas formas: a) pelo custo da obra com reajuste mensal e; b) pela renda familiar exigível no contrato.

O reajuste pelo custo da obra não deixa resíduo. A exceção acontece quando a obra é feita em momentos de alta inflação. O reajuste pela renda familiar exigível no contrato, onde as parcelas ficam fixas por um período de até doze meses, provavelmente o condômino vai se deparar com um saldo residual.

PRAZO DE ENTREGA DO IMÓVEL

Para receber sua unidade⁴, o cliente tem que estar quitado, isto é, ter pago integralmente o custo do imóvel. Mas ele pode, por exemplo, utilizar-se de um Termo de Confissão de Dívida e negociar o seu saldo devedor junto à Incorporadora e receber a posse. Exemplificando: uma obra foi adiantada e um determinado bloco é entregue antes do prazo previsto, o cliente tem a opção de quitar à vista o saldo devedor ou pagar em até doze meses e receber de imediato a posse.

O Sistema Prevcon adquire o terreno onde será construída a obra. É realizado o projeto do empreendimento e elaborado o orçamento. O projeto é divulgado para o mercado e o grupo começa a se formar, tornando-se o novo dono do terreno. O grupo elege uma Comissão de Representantes do Condomínio. A Comissão de Representantes do Condomínio tem a função de

acompanhar o desenvolvimento da obra, a aplicação dos recursos, analisar relatórios, documentos, e receber a prestação de contas do empreendimento.

Os recursos de um condomínio nunca são destinados a outro. O grupo de condôminos constitui uma empresa com razão social, conta bancária e contabilidade própria. Todos os recursos de um empreendimento são aplicados integral e exclusivamente nele mesmo.

Cada um dos componentes do grupo de condôminos passa a ser um investidor, que adquire o seu imóvel a preço de custo, sem intermediários, sem comprovação de renda, sem juros e sem nenhuma burocracia. Basta apresentar identidade e CPF para ter acesso a planos de pagamentos facilitados e adquirir um imóvel por um valor bem abaixo do ofertado pelo mercado.

A obra é financiada com os recursos dos próprios condôminos. Eles contratam diretamente a construtora, eliminando custos financeiros e impostos. Os pagamentos são efetuados em parcelas sem juros, onde são inclusos apenas a cota referente à compra do terreno, o custo da mão de obra e do material, a taxa de administração do incorporador e construtor.

As pessoas que adquirem seus imóveis pelo Sistema Prevcon têm grande poder de negociação para programar a construção a custos bastante reduzidos, o que garante, uma economia em torno de 30 a 40%, dependendo da obra. Uma lucratividade média, também, entre 30 e 40% ao término do empreendimento. Assim, os condôminos fazem um investimento seguro, valorizado pelo mercado e com uma boa liquidez, se desejar negociar o imóvel a qualquer momento.

Comprar um imóvel pelo Sistema Prevcon ainda tem outras vantagens. Além da segurança do patrimônio e do conforto da moradia, também tem a tranquilidade de um excelente plano de aposentadoria. Basta alugar os seus imóveis para ter um rendimento bem maior do que o investimento feito em qualquer plano de aposentadoria público ou privado. Assim, adquirindo imóveis a preço de custo, garante um plano de aposentadoria mais seguro e lucrativo.

Os empreendimentos são incorporados, garantindo que os imóveis construídos já pertencem aos condôminos. Além disso, o Sistema Prevcon tem como gestora e responsável pela administração das obras a Porto Freire Engenharia. Essa empresa tem 16 anos de atuação, utiliza

⁴ Manual Normativo PREVCON

economia de escala e tecnologia de ponta, contribuindo para a redução do custo das obras e, nos últimos anos, vem conquistando o prêmio Master Imobiliário, um reconhecimento do mercado pelo bom desempenho do trabalho que desenvolve.

Tudo isso representa mais garantia e segurança de que entrando para o Sistema Prevcon está fazendo um bom investimento. O Sistema Prevcon também tem o compromisso com a satisfação dos clientes. Por isso desenvolve ações para prestar um melhor atendimento e desenvolver uma relação sempre amistosa. Veja alguns dos instrumentos utilizados. O sistema de atendimento mantém o cliente bem informado sobre o investimento realizado e tira dúvidas, orienta as solicitações dos clientes, buscando oferecer o melhor atendimento

COMITÊ DE CLIENTES PREVCON

Fórum de discussões, onde os clientes apresentam críticas, sugestões e tiram dúvidas. Esse é mais um canal de comunicação para assegurar que os clientes se manifestem a fim de que o Sistema Prevcon busque, cada vez mais, a excelência no atendimento e a qualidade dos produtos e serviços oferecidos. Além da garantia do alto padrão de serviços, comprovada com a conquista do certificado de qualidade ISO 9002, o Sistema Prevcon oferece outras vantagens a seus clientes.

As Incorporações sempre se encaminharam para a construção em regime de preço fechado (empreitada), mas com o curso cada vez mais veloz da inflação, surgiram dificuldades na manutenção dessa idéia. Com isso, as construtoras que trabalham nesse sistema começaram a superfaturar orçamentos, contrair empréstimos e até mesmo hipotecar os imóveis, com o fim de levar a termo o contratado. E foi então, que marchou-se noutro rumo - o da construção por Administração, ou a Preço de Custo, em que o Incorporador oferece a unidade e a estimativa inicial de seu custo, o qual variará na medida das oscilações de mercado, obrigando-se o adquirente a cobrir os gastos na medida em que se fizerem, mediante a atualização periódica das prestações.

Na construção por administração ou a preço de custo, o adquirente é o responsável pelo custo efetivo da obra, onde ele pagará em forma de rateio o custo integral do empreendimento, mesmo que seja alterado os esquemas de contribuições (desde que necessário e comprovado), lhe importando muitas vezes em sacrifícios, os quais certamente serão compensados comparando-se preço praticado no mercado para o mesmo padrão de empreendimento.

Neste sistema, não há possibilidade de superfaturamento no orçamento, nem de empréstimos bancários ou hipotecas, vez que o custo é auto financiado pelos próprios condôminos, os quais são os legítimos proprietários desde a incorporação.

Muitas pessoas poderiam questionar como são calculados e fiscalizados os materiais comprados, os preços praticados, etc., Os preços/custos para elaboração do orçamento da construção, bem como o modelo de Memorial descritivo dos acabamentos, entre outros, se regulamentam pela ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas, enquanto a fiscalização da administração do empreendimento é feita pela Comissão de Representantes, legalizada no art. 50 da Lei 4.591/64.

Isto posto, no sistema de Construção por Administração ou a Preço de Custo, o adquirente mesmo que venha a pagar cotas extras (alteração de prestações), terá o seu imóvel cerca de 30% a 40% mais barato, vez que não lhe são impostos os juros bancários de agentes financiadores.

IMPORTÂNCIA DO CONSELHO CONSULTIVO

O Conselho Consultivo de um condomínio se destina a orientar e aconselhar o síndico, devendo funcionar de acordo com o determinado pela convenção. Constitui-se de três condôminos, não falando a lei que pessoas estranhas exerçam tal função. A lei nº 4.591/64 omitiu a existência de suplentes para o Conselho Consultivo, mas é recomendável que sejam eleitos pelo menos dois suplentes junto com os titulares, para substituí-los em seus eventuais ou definitivos impedimentos.

O mandato do Conselho Consultivo é de até dois anos, tal como nos casos de eleição do síndico e subsíndico, sendo também permitida a reeleição. Suas atribuições são as de assessorar o síndico na solução de problemas do Condomínio. A convenção pode definir as atribuições específicas do Conselho, uma vez que a Lei do Condomínio se omitiu em relação à criação de um órgão fiscalizador, dispondo no seu art. 23 só a forma geral. No caso de não existir um subsíndico, o presidente do Conselho deve ser o substituto eventual do síndico. Substituto eventual, porque o mesmo, quando da eleição, não tinha esta função precípua.

Os conselheiros podem ser remunerados, desde que esteja previsto na Convenção. No silêncio desta, pressupõe que tais funções tenham natureza gratuita. Dessa forma, fica bem caracterizado que uma simples decisão da Assembléia para que os conselheiros sejam remunerados não tem amparo legal. Eles podem ser destituídos das suas funções na forma convencional prevista.

GARANTIA DA ENTREGA DO APARTAMENTO NO PRAZO ACORDADO

O Sistema Prevcon trabalha com o objetivo primordial de entregar a obra no prazo previsto. Assim, acompanha as despesas para que não excedam ao estipulado e, quando isso não puder ser evitado, aporta os recursos de cotas extras nas datas determinadas. Entretanto, é necessária a observação de todos os envolvidos no cumprimento do fluxo de caixa projetado que, por sua vez, depende dos pagamentos em dia e do acompanhamento das inadimplências. E ainda, casos fortuitos, como greves, inadimplência e recessão podem prejudicar o prazo inicial de entrega da obra.

Mas historicamente, dos 27 empreendimentos lançados até o momento, o Sistema Prevcon entregou 2.412 unidades, sendo que um significativo percentual teve a entrega antecipada do prazo inicialmente previsto.

PROCESSO DA REVISÃO ORÇAMENTÁRIA

A revisão é definida pela diferença, quer de quantidade, quer de valores, entre os serviços previstos na estimativa de custos inicial e os efetivados na obra. São considerados também os acréscimos de serviços ou impostos impetrados por força de lei. A revisão orçamentária é feita periodicamente pelo Incorporador e Comissão de Representantes e obedece os seguintes passos:

I. Com a proximidade da entrega de uma etapa ou bloco, são levantadas as quantidades dos serviços a serem executados para conclusão da obra;

II. Colocam-se os preços dos materiais e serviços necessários para a execução, conforme suas composições, chegando-se aos valores unitários e ao valor global;

III. Com os custos de cada serviço, poderemos fazer uma nova previsão do orçamento, para conclusão do empreendimento;

IV. Compara-se o novo valor do custo para conclusão da obra com o custo remanescente do orçamento inicial e caso haja diferença, para mais ou para menos, esta é lançada, fazendo assim a revisão do orçamento inicial;

V. Verifica-se, após o lançamento da referida diferença no balanço patrimonial, o déficit ou superávit a ser rateado entre os condôminos, na proporção de suas FITs. Esse valor poderá ser maior ou menor do que a revisão, conforme haja sobra ou não.

Não existe necessidade legal de se fazer uma assembléia para comunicar a revisão orçamentária por tratar-se de um assunto técnico e a Comissão de Representantes está investida de poderes para deliberar em nome dos demais condôminos, conforme determina a lei 4.591/64, que rege em seu art.60, conforme segue:

Art. 60 "As revisões de estimativa de custo da obra serão efetuadas, pelo menos semestralmente, em comum entre a Comissão de Representantes e o Construtor. O contrato

poderá estipular que, em função da necessidade da obra, sejam alteráveis os esquemas de contribuições quanto ao total, ao número, ao valor e à distribuição no tempo das parcelas⁵.

Parágrafo Único: Em caso de majoração de prestações, o novo esquema deverá ser comunicado aos contratantes com antecedência mínima de 45 dias da data em que deverão ser efetuados os depósitos das primeiras prestações alteradas"

Achamos a lei sábia quando assim estabelece, visto que permite o bom andamento e a conclusão do empreendimento. No entanto, entendemos que é salutar e necessário a sua divulgação.

CORREÇÕES DOS PLANOS DE PAGAMENTOS

Essas correções são realizadas com base no Custo da Obra ou na Renda Familiar. Quem opta pagar pelo Custo da Obra, abate mais rápido seu saldo devedor, visto que o mesmo tem atualização mensal. Quem paga pela Renda Familiar, abate seu saldo devedor em mais tempo, porque a parcela é atualizada anualmente. Porém, o custo final, em ambos os casos, será o mesmo.

RESÍDUO DAS PARCELAS

Quando o cliente faz opção pelo plano de pagamento com correção pela renda familiar, a quantidade de unidade de referência abatida no seu saldo devedor pode ser superior ou inferior ao valor da parcela em unidade de referência prevista em contrato, isto porque, às vezes, o percentual repassado de reajuste pela renda familiar no ano é inferior ao percentual de reajuste do custo da obra do mesmo período.

⁵ Manual Normativo PREVCON – Contrato de Mútuos

Então, essa diferença de percentual é acrescida ao saldo devedor, gerando resíduo devedor. Caso ocorra o contrário, ou seja, o percentual repassado pela renda familiar for superior ao percentual do reajuste do custo, o resíduo será credor. Se o resíduo for devedor será aumentado o número de parcelas do plano inicial e, sendo credor, esse número diminuirá.

INÍCIO DOS CINCO ANOS DE GARANTIA DA OBRA

Condomínios que possuam mais de um bloco, a partir da entrega do 1º bloco inicia-se o prazo de garantia para o mesmo. A Incorporadora segue a Norma Técnica NBR 5671/90, da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), item 5.6.1, letras j, l e m que determina como responsabilidade do executante os itens a seguir transcritos:

j) Corrigir os defeitos visíveis verificados pelo proprietário, na vistoria do empreendimento;

l) responder até seis meses, a contar do recebimento do empreendimento pelo proprietário, através de documento que comprove a efetiva entrega do mesmo, por todos os demais defeitos de construção encontrados no empreendimento, salvo os visíveis, que deverão ser objeto de identificação no ato do recebimento do empreendimento. Os defeitos deverão ser acusados de maneira formal e por escrito;

m) responder durante cinco anos a contar do recebimento do empreendimento pelo proprietário, pelos defeitos estruturais que ameacem ou provoquem sua ruína.

ASSEMBLÉIAS COM OS CONDÔMINOS

As assembleias⁶ só são convocadas para a tomada de decisões com pautas bem definidas e que envolvam alterações significativas no empreendimento, como por exemplo, revestimento de cerâmica na fachada, acréscimos de equipamentos não obrigatórios, etc., e por consequência, impactem em custos adicionais para os condôminos. Por outro lado, constatou-se essas assembleias eram onerosas e tinham pouca participação, gerando insatisfação na maioria dos condôminos, quanto às decisões tomadas e alterações do que inicialmente tinha sido programado.

PODERES DAS COMISSÕES DE REPRESENTANTES E SUA COMPOSIÇÃO

Cada Comissão de Representantes é eleita em assembleia especialmente convocada para esse fim, antes do início da obra. É composta por, no mínimo, três membros eleitos pelos demais condôminos, a fim de representá-los junto ao Incorporador. Uma vez definida, a Comissão passará a representar os demais condôminos no que se refere às atribuições que a lei e o contrato a delegar, independentemente de procuração. Os poderes da Comissão de Representantes são os elencados no art. 61 da Lei 4.591/64, quais sejam:

- a) Examinar os balancetes organizados pela construtora, dos recebimentos e despesas dos condomínios dos contratantes, aprová-los ou impugná-los, examinando a documentação respectiva;
- b) Fiscalizar concorrências relativas às compras dos materiais necessários à obra ou aos serviços a ela pertinentes;
- c) Contratar, em nome do Condomínio, com qualquer condômino, modificações por ele solicitadas em sua respectiva unidade, a serem administradas pelo construtor, desde

⁶ Manual Normativo PREVCON

que não prejudiquem a unidade de outro condômino e não estejam em desacordo com o parecer técnico do construtor;

- d) Fiscalizar a arrecadação das contribuições destinadas à construção;
- e) Exercer as demais obrigações inerentes à sua função representativa dos contratantes e fiscalizadora da construção, bem como praticar todos os atos necessários ao funcionamento regular do condomínio.

COMPRAS ONEROSAS PARA O CONDOMÍNIO

Os sistemas de alarmes já haviam sido testados em condomínios concluídos do Sistema Prevcon, confirmando a sua eficiência. Foram adquiridos visando reduzir os gastos das obras com vigilância pessoal.

Em termos de preço, o investimento inicial se paga em uma média de três meses e o monitoramento mensal 11 vezes mais barato do que o sistema com vigilância convencional. Fazendo um comparativo, temos:- Sistema de vigilância convencional: R\$ 12.960,00/ano - Sistema de alarme: R\$ 4.200,00/ano. Após o primeiro ano, o valor cai para 1.200,00.

TAXA DE ADMINISTRAÇÃO PAGA AO INCORPORADOR

A taxa de administração paga ao Incorporador e Administrador refere-se à remuneração pelos serviços prestados de administração técnica e financeira do empreendimento, conforme contrato firmado entre o Condomínio e a Porto Freire Engenharia. Os recursos são destinados à folha funcional, despesas fixas e operacionais, pagamento de impostos, divulgação dos empreendimentos na mídia e aquisição de novos terrenos.

Quanto aos serviços que possam ser solicitados, serão somente aqueles que não impliquem acréscimos de custos para a obra ou que também não demandem serviços extras, quer do construtor ou do condomínio (obra).

COMUNICAÇÃO DOS LEILÕES E HORÁRIOS

É realizada de duas formas: através de edital/carta, com aviso de recepção, e através de edital/jornal de grande circulação. O edital carta é específico para cada condomínio com unidades levadas a leilão. O edital/ jornal é geral, ou seja, contempla em um só anúncio todos os condomínios.

Os leilões podem ser realizados a qualquer hora, inclusive à noite. O Sistema Prevcon já promoveu um leilão à noite e deseja continuar realizando-os no período noturno para dar oportunidade que mais pessoas participem.

CONSEQÜÊNCIAS DAS UNIDADES REMANESCENTES

A viabilidade do empreendimento é feita presumindo-se que todas as unidades serão vendidas e que as cotas de construção serão aportadas no devido tempo, gerando o fluxo de caixa necessário para o bom andamento da obra. Caso algumas unidades sejam leiloadas e adjudicadas pelo condomínio, conforme a lei 4591/64, as cotas de construção correspondentes a essas unidades deixarão de ser recebidas.

O custo das unidades adjudicadas pelo condomínio será coberto pelo fluxo financeiro do empreendimento, caso as unidades não sejam revendidas. Isso acontecendo, final de cada obra, aquelas unidades que estiverem disponíveis para o condomínio serão vendidas e seus recursos rateados entre todos.

A CERTIFICAÇÃO DO SISTEMA PREVCON

O Sistema Prevcon – mais uma vez na busca da melhoria contínua - se capacitou e se certificou para usufruir desta ferramenta de gestão, que espelha os fluxos dos procedimentos que o compõem, e verifica o andamento dos processos primordiais que impactam diretamente no cliente, chamado Sistema da Qualidade - ISO 9002.

O Sistema Prevcon foi certificado em 15 de Dezembro de 2000, na NBR ISO 9002, com o certificado válido para o seguinte escopo: “Administração de Construção e Vendas de Imóveis Residenciais”. Isso remete para que todos os procedimentos inerentes a este escopo, estejam contemplados em normas. A empresa é auditada semestralmente: internamente, por uma equipe capacitada de auditores internos, e externamente, pela DNV – Det Norske Veritas Certificadora Ltda., empresa que certificou o Sistema. A política da qualidade, do Sistema Prevcon, é: “Buscar a qualidade através do: Profissionalismo e Transparência; Organização e Inovação; Proatividade e Harmonia.

Estes requisitos do Sistema da Qualidade servem de parâmetro, para o enquadramento dos processos de uma empresa, de acordo com o estabelecido em cada um deles, normatizados na NBR ISO 9002/1994.

A certificação de um Sistema da Qualidade garante o sistema produtivo desde a “matéria-prima” até as etapas pós-produção, como a “distribuição e entrega”.

Para o atendimento destes requisitos, é necessário não só o envolvimento de todos os que compõem o Sistema da Qualidade, como também o seu comprometimento; pois o sistema funciona como uma corrente, onde todos os elos estão interligados, e a quebra de qualquer um deles compromete a integridade de todos os outros.

Mas é um enorme aprendizado, além de uma grande conquista em equipe. Pois com a implementação do referido sistema, todos os processos são padronizados (normatizados) e disponibilizados para os responsáveis diretamente envolvidos, que têm conhecimento não só dos fluxos dos seus processos, mas como de outras áreas e das suas interfaces.

Além disto, ficam registrados os principais pontos críticos do sistema, que em sua grande maioria ocasionam as melhorias contínuas dos processos, pontos vitais inerentes a qualquer empresa que busca um constante crescimento e, conseqüente, garantia da sua competitividade.

Portanto, o certificado ISO é de fato um “atestado de qualidade”. É a garantia de que o produto será entregue conforme o pactuado em contrato com o cliente. E, atualmente, com certeza um dos fatores que pesam no fechamento de novos contratos é a certificação em um Sistema da Qualidade, na NBR ISO 9000.

Pois através dele, os clientes têm uma segurança de que a empresa possui um sistema que garante a uniformidade do seu produto final, atendendo tudo o que foi contemplado em contrato, e tingindo através disto uma maior satisfação de todos: Dos clientes internos: por estarem cumprindo os seus papéis primordiais, no atingimento de metas e objetivos propostos, dentro do padrão de qualidade exigido pelo sistema; E dos clientes externos: por assegurarem que receberão o produto de acordo com o contrato fechado.

A HISTÓRIA DA PORTO FREIRE ENGENHARIA E INCORPORADORA

A história da Porto Freire Engenharia e Incorporação teve início em 1984, quando seu fundador, Jorge Wilson Porto Freire, engenheiro civil, resolveu colocar em prática suas idéias relacionadas a construção de empreendimentos a preço de custo. A idéia era possibilitar um acesso mais facilitado a uma ampla camada da população, que enfrentava sérias dificuldades decorrentes da filosofia de atuação do Sistema Financeiro da Habitação - SFH e das entidades correlatas. Foi o berço do Sistema Prevcon.

No início a empresa enfrentou sérias dificuldades relacionadas a falta de crédito e a formação de uma nova cultura, visto que a lei 4591/64, que regulamenta as incorporações, não era bem conhecida pela população em geral. Somente através do trabalho sistemático de esclarecimento sobre as vantagens do associativismo, o qual permite que, através da formação de

grupos de pessoas com objetivos em comum e constituição de uma poupança conjunta alcancem suas metas, foi possível fortalecer essa nova filosofia de trabalho.

Hoje, a empresa encontra-se em uma posição de destaque dentro da indústria da construção civil, sendo um parâmetro tanto a nível tecnológico como mercadológico, desenvolvendo um trabalho sempre alicerçado por uma sólida cultura organizacional, baseada em valores que poderemos conhecer melhor no decorrer deste trabalho.

O caminho para o sucesso da Porto Freire Engenharia e Incorporação passou, necessariamente, pela adoção de uma estratégia competitiva que permitisse atingir uma posição de destaque dentro de seu mercado, que tem como marca principal a forte concorrência e as dificuldades estruturais intrínsecas e extrínsecas, relacionadas às dificuldades de acesso à moradia, encontradas por uma ampla parcela da população. Para tanto a organização adotou a estratégia da liderança de custos, a qual tem como base alguns pressupostos:

DIVERSIFICAÇÃO DE PÚBLICO COM PADRONIZAÇÃO DE PRODUTOS

Disponer de produtos que atendam às necessidades dos compradores, de acordo com seu posicionamento sócio-econômico foi uma das estratégias adotadas. A Porto Freire trabalha com 6 modelos de apartamentos, os quais estão inseridos em diversos tipos de empreendimentos, adequados a várias camadas da população.

BAIXO CUSTO, CREDIBILIDADE E APOIO AO CLIENTE

Outra estratégia é apresentar preços competitivos, entendidos como o valor que se consegue agregar ao produto. Neste caso, a empresa conta com os menores custos proporcionais do mercado, visto que trabalha com produtos a preço de custo, e não a preço fechado, como

normalmente o mercado opera. Sendo assim, o comprador paga somente o que seu imóvel custou para ser produzido, eliminando intermediários.

Garantir a entrega dentro do prazo acertado com o comprador é um compromisso que desenvolve a segurança e a confiabilidade da empresa dentro da indústria da construção civil. Este talvez seja o fator de mais difícil implementação, visto que fatores como inadimplência e recessão podem prejudicar a rapidez da produção a preço de custo. No entanto, todas estas dificuldades têm sido superadas, possibilitando a entrega dentro dos prazos previamente estabelecidos.

Para a prestação de assistência técnica e comercial aos clientes, a Porto Freire desenvolveu o Serviço de Atendimento ao Cliente que, como o nome diz, não se limita à fórmula dos SACs comuns, prestando serviços muito mais amplos que o simples atendimento, colocando à disposição do comprador profissionais especializados para a orientação e apoio que se fizerem necessários, sejam eles técnicos ou comerciais.

Além do SAC, os clientes contam com as diversas vantagens adicionais oferecidas pelo Prevlube, através do qual o cliente pode participar gratuitamente de cursos, palestras, sorteios, adquirir bens e serviços com preços diferenciados, obter descontos em suas parcelas por intermédio da promoção de vendas por indicação, além de outras ações que possibilitam o desenvolvimento de uma nova cultura, com a propagação da filosofia do planejamento como fator básico para se atingir os objetivos individuais e coletivos, valorizando a visão de futuro como alicerce para a consecução dos sonhos de cada um.

EMPRESA CIDADÃ – O DIFERENCIAL - RESPEITO PELOS CLIENTES

A Porto Freire promove seminários abertos à comunidade através do Programa Cidadão. Além de promover a divulgação de uma imagem diferenciada dos produtos dentro do mercado,

contribui com a sociedade a medida em que explora temas relevantes ao desenvolvimento pessoal, familiar, profissional e comunitário.

Solidez e confiabilidade – Determina nas relações com o mercado um contato de honestidade e transparência, integridade e respeito mútuo;

Capacidade e apuro técnico – Busca-se incansavelmente a capacitação técnica e pessoal dos colaboradores, para assim oferecer ao mercado produtos cada vez mais otimizados;

Compromisso com o social - Assume o compromisso social de facilitar o acesso das classes sociais as mais diversas à moradia própria;

Satisfação de clientes - Persegue a constante satisfação dos clientes internos e externos, seja através de produtos customizados, seja pela melhora contínua de processos técnicos, operacionais e comportamentais da equipe;

Força da parceria na consecução de um objetivo - Acredita na força incomparável da parceria e do associativismo na consecução coletiva de objetivos que individualmente seriam inatingíveis;

Planejamento e constância - Pratica constante e persistentemente o planejamento como instrumento gerador e facilitador do desenvolvimento empresarial e social.

Com a missão de “promover o acesso facilitado a bens e serviços imobiliários e assim contribuir para o desenvolvimento social da comunidade”, a Porto Freire Engenharia e Incorporação é uma empresa que, efetivamente, adota o planejamento estratégico como instrumento possibilitador da criação de ações, as quais têm como objetivo central permitir que a empresa ocupe uma posição diferenciada no mercado, tanto em seus aspectos quantitativos como qualitativos, destacando-se, positivamente de suas concorrentes.

A organização tem a total percepção de que no atual ambiente sócio-econômico e empresarial a compreensão do grau de volatilidade e dos desafios inerentes a esta macro-realidade passa a ser fator decisivo para a sobrevivência, e mais, que somente a adaptação de suas estratégias a esta situação poderá levá-la à continuidade de seu processo de expansão e desenvolvimento.

A constante busca pela capacitação de todos os seus colaboradores e, até mesmo, o desenvolvimento de uma nova percepção por parte de seus clientes, corroboram a atitude de agente ativo incorporada pela Empresa, que acredita ser sua missão muito mais ampla que simples disponibilidade de unidades habitacionais no mercado; nela se tem a visão de que é função indeclinável da organização contribuir para a criação de um novo homem, de uma nova cultura social, voltada para o planejamento, para a iniciativa individual e para a concepção de que o ser humano é agente da transformação e da construção de seus próprios caminhos.

3.3 Construtoras

Construtora N. S. de Fátima⁷

Dentre as formas mais comuns para se adquirir um imóvel temos uma pelo Sistema Financeiro da Habitação e outra diretamente da Construtora, o que chamamos de financiamento direto ao consumidor.

Na segunda hipótese, o cliente discute com a Construtora a forma de pagamento, partindo-se de uma tabela de preços básica até se chegar a um acordo financeiro que seja interessante para ambas as partes.

É importante lembrar que o saldo do cliente pode ser amortizado com o FGTS ou mediante proposta à Construtora, que lhe oferecerá um desconto, variável de acordo com o número de prestações que o cliente deseja adquirir o seu imóvel.

A formalização é feita através do instrumento particular de promessa de venda e compra de imóvel, cujo prédio se encontra em fase de construção, realizada pela promitente vendedora, no caso a construtora e o promitente comprador.

As bases legais para esse contrato está nos termos do Art 61 e seus parágrafos da Lei nº 4380/66 e legislação posterior.

⁷ Manual Normativo e Contrato de Mútuos – 2004.

Através dos registros de imóveis a construtora afirma ser a legítima possuidora do terreno localizado no imóvel em construção, conforme número de matrícula e registro no cartório de registro. Com base nas informações cartorárias, a promitente vendedora que está construindo o edifício, composto de bloco, com apartamentos residenciais, onde está localizado o apartamento, que promete vender ao promitente comprador, para entrega futura, pronto e acabado.

O contrato aborda esclarecimentos sobre vagas de garagem, itens a serem entregues e o preço e a forma de pagamento, especificando a entrada, o parcelamento, e que, assinado o contrato a promitente vendedora declara haver recebido e dará ao comprador a imediata e total quitação após receber esse valor em moeda corrente.

O saldo do preço previsto, a ser financiado diretamente pela promitente vendedora, a construtora, aos promitentes compradores, será pago no prazo de meses, sendo: parcelas no valor unitário de reais, a se vencerem mensal e sucessivamente, a partir do dia; parcela no valor de reais, a se vencer em dia, ou parcelas intercaladas no valor unitário de reais, a se vencer em dia e dia, e ainda; parcela no valor de reais, a se vencer em dia, cujos valores, igualmente, se submetem às regras de juros e reajustamento pactuados.

Após a entrega do imóvel incidirão juros sobre o saldo devedor existente na data desse evento, de 12% ao ano, amortizado de acordo com a tabela price. Todos os valores do **saldo do preço** deverão ser pagos, nos escritórios da promitente vendedora ou em local que esta venha designar, na época de seus respectivos vencimentos, sempre nesta cidade. Sempre que qualquer pagamento for efetuado por cheque, a dívida só estará quitada após sua efetiva liquidação pelo Serviço de Compensação de Cheque e outros papéis. O não pagamento do cheque, por qualquer motivo, deverá ser considerado o seu valor como não pago, implicando, automaticamente, na aplicação das cominações para os casos de inadimplência incidentes sobre o valor da obrigação, aqui estabelecida.

Fica acordado que caso a promitente vendedora, venha a antecipar a entrega definitiva do imóvel objeto deste instrumento, ficam os promitentes compradores na obrigação de saldar junto à construtora, o valor das parcelas, independentemente dos prazos de vencimento destas e das outras parcelas que paralelamente venham a se vencer.

Caso a construtora não venha a entregar no prazo a unidade imobiliária objeto do presente no prazo previsto de dezenove meses, a contar da data da assinatura deste instrumento, os promitentes compradores só saldarão as mencionadas parcelas, quando da entrega definitiva das chaves do imóvel ora prometido a venda.

Os promitentes compradores comprometem-se a pagar, juntamente com cada uma das parcelas do saldo do preço a cota-prêmio do seguro de vida garantidor da liquidação do saldo devedor, a partir da contratação da apólice.

REAJUSTAMENTO

O saldo do preço, desde que autorizado pela legislação, será atualizado⁸ monetariamente até a data de seu integral pagamento com base na variação do INCC (Índice Nacional do Custo da Construção Civil), ou outro índice que venha substituí-lo e que reflita a variação dos custos de produção, adotando-se como base de cálculo do reajuste monetário o INCC referente ao mês anterior ao Instrumento de Promessa de Venda e Compra e o INCC referente ao mês anterior ao do vencimento da obrigação, para as parcelas a se vencerem até a efetiva entrega da unidade.

Após a entrega, o Índice de reajuste será de acordo com a variação mensal do IGP - ÍNDICE GERAL DE PREÇOS da Fundação Getúlio Vargas, ou qualquer outro índice que venha a substituí-lo, calculado sobre o valor atualizado da última parcela devida por ocasião da entrega.

No caso de não ser conhecido o INCC do mês anterior ao do pagamento da obrigação, os promitentes compradores farão o pagamento mediante projeção inflacionária positiva, com base no último INCC conhecido. Nesta hipótese, incontinentemente ao fornecimento desse INCC, a diferença para mais será paga atualizada monetariamente pelos promitentes compradores. Se a diferença for para menos, será o seu valor compensado no pagamento da próxima parcela, devidamente corrigido.

⁸ Manual Normativo e Contrato de Mútuos – 2004.

No caso de extinção do INCC as partes estabelecem, desde já, que, para cálculo do reajuste das parcelas do preço deste Instrumento, utilizar-se-á, substitutiva e automaticamente, o indexador que vier a ser adotado por iniciativa da Fundação Getúlio Vargas - FGV.

A parcela somente poderá ser satisfeita pelos compradores, juntamente com o valor do seu reajuste monetário, pelo que o não pagamento do referido reajuste acarretará para este(s) as cominações relativas à mora e ao inadimplemento.

A diferença entre o **quantum** apostado em cada uma das Notas Promissórias e o valor em razão do reajuste devido na data de seu pagamento, será quitada contra recibo, constituindo o reajuste obrigação solidária, pelo que a promitente vendedora somente aceitará o resgate da Nota Promissória, com o concomitante pagamento da referida diferença que constitui obrigação líquida e certa, insusceptível de contestação.

Caso venha a ser decretada a extinção do Índice de Reajustamento estabelecido, seja por que motivo for, inclusive em decorrência de qualquer choque econômico, será adotado outro índice disponível que melhor reflita a variação do custo da construção civil. Na falta deste ou na impossibilidade da sua aplicação deverão as partes, de comum acordo, encontrar fórmula de reajuste que possibilite o restabelecimento do equilíbrio do contrato, com a preservação do valor real de compra da moeda.

Os promitentes compradores poderão amortizar os acréscimos do saldo devedor decorrentes da variação do INCC, em virtude de cláusulas de reajustes previstas neste contrato. O critério de amortização será convencionado entre as partes, de comum acordo, podendo os compradores antecipar, antes dos doze (12) meses previstos na Medida Provisória nº 1445/95, as variações de custos ou da moeda, por ventura existentes, havidos no período.

A partir da data de instalação do condomínio correrão por conta dos promitentes compradores todas as despesas de condomínio que forem estipuladas pela Assembléia Geral dos Condôminos.

REVISÃO DO SALDO

Não obstante o critério de atualização monetária, fica estabelecido que, na hipótese da variação acumulada do Índice Nacional de Preços ao Consumidor - ou na hipótese da Medida Provisória nr. 1445/95 (publicada no Diário Oficial da União em 11/10/95) não ser transformada em lei, ou, ainda, se o IGP-Índice Geral de Preços da Fundação Getúlio Vargas, for inferior à média da variação do Índice de Construção Civil do **SINDUSCON-CE** e/ou da coluna 35 da Revista Conjuntura Econômica (INCC-FGV), a construtora procederá a adequação do saldo do preço com base na defasagem verificada (cláusula "Rebus Sic Stantibus"). A diferença será incorporada ao saldo do preço.

Os promitentes compradores não poderão se negar ao pagamento do valor revisto da expressão monetária sob a alegação de falta de aviso, visto que poderão obter tal informação, sempre que o desejarem, diretamente no endereço da construtora.

Convencionam os contratantes que os prazos de pagamento de quaisquer das parcelas do saldo do preço, são estabelecidos a favor da promitente vendedora, razão pela qual não se admitirá a antecipação total ou parcial do pagamento do saldo do preço, salvo se houver acordo entre as partes contratantes.

OBRIGAÇÕES DA PROMITENTE VENDEDORA

A promitente vendedora obriga-se a entregar a unidade ora prometida à venda, no prazo previsto de dezenove meses, ressalvados casos fortuitos e de força maior, totalmente concluída e com "habite-se" da construção da obra devidamente averbado no Cartório de Registro de Imóveis.

Obriga-se, ainda, a construtora a entregar a unidade ora prometida à venda após a quitação total de todas as despesas pelos promitentes compradores.

DAS OBRIGAÇÕES DOS PROMITENTES COMPRADORES

Além das obrigações citadas, obrigam-se os PROMITENTES COMPRADORES a pagar todas as despesas referentes à aquisição do imóvel ora prometido à venda, tais como ITBI, Laudêmio, Seguro de Vida garantidor da liquidação do saldo devedor, Cartórios, etc.

CESSÃO E SUB-ROGAÇÃO

Os compradores poderão, com a interveniência da construtora, fazer promessa ou mesmo cessão dos direitos e obrigações decorrentes do presente, desde que estejam em dia com as obrigações assumidas, e o cessionário se obrigue pelas cláusulas e condições do presente, sendo devido à promitente vendedora, no ato, a taxa de transferência de 5% (cinco por cento) sobre o valor do preço atual de venda.

INADIMPLENTO E RESCISÃO CONTRATUAL

Considerações Genéricas não obstante a irrevogabilidade e irretratabilidade de que se reveste todo o instrumento, respeitada a cláusula suspensiva, o contrato poderá ser rescindido de pleno direito por inadimplemento de qualquer das obrigações assumidas pelas partes. Na ocorrência de rescisão ou resilição do compromisso, provocada por inadimplemento contratual, a parte culpada se obriga a pagar à inocente, além da obrigação principal, os encargos estipulados.

Encargos Contratuais, no atraso no pagamento das prestações ou parcelas ou, em sendo opcionado, das amortizações mensais, sujeitará os promitentes compradores à incidência automática e imediata de juros moratórios de 1% (hum por cento) ao mês, calculados dia a dia, mais a multa penal convencional e moratória de 2% (dois por cento) sobre o valor da dívida vencida e não paga. Tanto os juros, como a multa incidirão sobre o valor das parcelas em atraso

devidamente acrescidas da respectiva atualização monetária ou reajuste, pelo mesmo índice adotado para este contrato, desde o dia de seus respectivos vencimentos até o dia do seu efetivo pagamento.

Para Aplicação dos Encargos, quando o pagamento ocorrer além da data do vencimento da parcela, mas dentro do mês de seu vencimento, o valor da parcela será atualizado monetariamente desde o dia de seu vencimento até o dia de seu efetivo pagamento, mediante a incidência diária de 1/30 avos da variação percentual do índice deste contrato ("pro rata tempore"), relativo ao mês imediatamente anterior ao do vencimento e, se ainda não tiver sido publicado, ao do segundo mês imediatamente anterior.

Quando o pagamento ocorrer em mês subsequente ao do vencimento da parcela, o valor desta será atualizado monetariamente "pro rata tempore" até o último dia do mês do vencimento, pelo índice imediatamente anterior ao de seu vencimento e depois até o dia do efetivo pagamento, usando-se o mesmo critério de anterioridade do índice.

Encontrado o valor monetariamente atualizado, aplicam-se-lhe respectivamente, os juros e a multa, anteriormente convencionados.

NOTIFICAÇÃO OU INTERPELAÇÃO JUDICIAL OU EXTRA-JUDICIAL

A falta de pagamento pelos promitentes compradores de três parcelas de vencimento mensais e consecutivas, ou de qualquer delas por prazo superior a noventa e nove dias, ou a falta de pagamento de qualquer encargo assumido por estes por esse mesmo prazo, implicará na resolução do presente contrato, nos termos do que dispõe o artigo 119, parágrafo único, do Código Civil Brasileiro, hipótese em que serão notificados ou interpelados judicial ou extrajudicialmente, no prazo improrrogável de 15 (quinze) dias, contados do seu recebimento, para purgarem a mora, com base no Código Civil Brasileiro, tudo na conformidade com o disposto no artigo 867 e seguintes do Código Civil, no art. 63 da Lei 4.591/64 e no Decreto Lei 745/69.

CONSEQUÊNCIAS DA MORA, INCORRENDO EM MORA

Os promitentes compradores pelo não cumprimento da obrigação no prazo concedido, poderá a promitente vendedora adotar qualquer dos procedimentos seguintes:

a) Receber pura e simplesmente as quantias devidas, acrescidas ou não dos encargos contratuais (correção ou atualização monetária, juros e multas) e respectivas custas e honorários advocatícios. Se forem recebidos os valores sem os encargos, continuarão os promitentes compradores em mora, em relação a estes, para todos os efeitos de direitos, não servindo como pretexto para precedente, novação ou modificação dos termos do contrato;

b) Promover a cobrança da dívida vencida e não paga, acrescida de todos os seus encargos legais e contratuais, podendo, se lhe convier, ingressar com processo de execução, nos termos da legislação em vigor;

c) Considerar vencida a dívida integral, inclusive as prestações vincendas, e por antecipação, caso em que os promitentes compradores somente poderão purgar a mora quitando todo preço de imóvel (dívida vencida e saldo devedor a vencer), tudo atualizado monetariamente na forma deste contrato, acrescido dos juros de mora e da multa convencionada, cobrável, se for o caso, por ação competente;

d) Considerar rescindido de pleno direito o contrato, não obstante seu carácter de irrevogabilidade e irretratabilidade, independentemente de qualquer outra formalidade jurídica.

RESCISÃO POR INADIMPLEMENTO

Optando a construtora pela rescisão do contrato, tal como configurado no item precedente, por inadimplemento absoluto dos promitentes compradores, serão tomadas as seguintes providências:

a) Deduzir-se-ão das quantias pagas, as despesas com a corretagem e publicidade, a razão de 5% (cinco por cento) do preço de venda, atualizadas monetariamente pelo índice estabelecido no contrato; as vantagens de fruição de uso, eventualmente auferidas pelos compradores, se já de posse do imóvel; as custas judiciais ou extra-judiciais; encargos fiscais e tributários, eventualmente dispendidos e honorários advocatícios, tudo atualizado monetariamente;

b) Abatidos os valores constantes do inciso anterior, será feito a devolução aos promitentes compradores de 50% (cinquenta por cento) do SALDO, porventura existente, retendo em seu poder a parte restante, a título de ressarcimento com perdas e danos e lucros cessantes. Essa devolução será feita em tantas parcelas quantas tenham sido pagas, atualizadas monetariamente pelo mesmo índice do contrato.

REINTEGRAÇÃO DE POSSE

Fica assegurado, à promitente vendedora, o direito de se reintegrar, imediata e liminarmente na posse da unidade objeto deste contrato, direta ou indireta, bem como de todas as suas benfeitorias e melhoramentos, úteis, necessários ou voluptuárias.

Responderão pelo débito dos promitentes compradores os respectivos direitos à aquisição das frações ideais do terreno e das respectivas acessões, melhoramentos e benfeitorias nelas introduzidas e que a elas forem adicionadas ou construídas até então (Art. 41, §1º Lei 4.591/64).

LEILÃO POR INADIMPLEMENTO

De acordo com o disposto no § 1o. do Art. 63 da referida Lei 4.591/64, fica estipulado entre as partes, sem prejuízo de outras sanções, que o atraso no pagamento de 03 (três) prestações ou parcelas, consecutivas ou não, ou o não cumprimento de qualquer outra obrigação avençada no contrato, pelo mesmo período, não purgada a mora após notificação ou interpelação judicial, dará direito à construtora de renunciar a qualquer outro procedimento anteriormente pactuado, para

promover o LEILÃO dos direitos aquisitivos desta promessa de venda e compra, o qual será realizado dentro do prazo anunciado em um dos jornais de grande circulação desta Cidade, por duas vezes, com antecedência mínima de 15 (quinze) dias para a primeira praça e 10 (dez) dias para a segunda praça, tudo de conformidade com o que dispõem os incisos VI e VII do Art. 1º da Lei nº 4.864/65 e os §§ e caput do Art. 63 da Lei 4.591/64, que as partes consideram para todos os fins de direito, como se aqui estivessem integralmente transcritos e dos quais os promitentes compradores declaram terem sido cientificados e terem pleno conhecimento, não alegando ignorância, no futuro, quanto à sua aplicação.

DIREITO DE PREFERÊNCIA

Fica assegurado à construtora na hipótese do LEILÃO antes pactuado, o direito de preferência na aquisição dos imóveis objeto do contrato, em igualdade de condições com terceiros arrematantes e, nesse caso, consoante o que lhe permite o inciso VII do Art. 1º da Lei 4.864/65, poderá promover a transferência para terceiros dos direitos decorrentes do contrato anteriormente pactuado, ficando investida nos poderes concedidos pelos §§ 1º a 8º do Art. 63 da Lei 4.591/64.

OUTRAS HIPÓTESES DE RESCISÃO DO CONTRATO

Considerar-se-á, igualmente, rescindido o contrato se ocorrer uma das seguintes hipóteses:

a) Se os promitentes compradores, enquanto houver saldo (parcelas vincendas e parcelas vencidas não pagas ou correção monetária pendente de pagamento), em favor da promitente vendedora, cederem, prometerem ou por qualquer título transferirem a terceiros, parcial ou totalmente, os direitos e obrigações decorrentes do instrumento, sem o prévio e expresso consentimento da promitente vendedora.

b) Se os promitentes compradores constituírem sobre o imóvel ou os direitos aquisitivos objeto do contrato, ônus reais ou pessoais, enquanto não quitada integralmente a sua dívida.

- c) Se contra os promitentes compradores forem movidos processos ou ações de qualquer natureza, ou decretadas medidas judiciais que, de algum modo, tenha efeito direto ou indireto sobre o imóvel ou os direitos deste contrato.
- d) Se os promitentes compradores se tornarem insolventes, nos termos do disposto nos Arts. 762 - II, 1092 e 1131 do Código Civil Brasileiro.
- e) O percentual de 50%, aplicar-se-á na hipótese de desistência dos promitentes compradores

POSSE

Desde que os compradores estejam em dia com os pagamentos previstos, a unidade autônoma mencionada, estará a sua disposição, totalmente concluída e executada, com o respectivo habite-se, na forma das plantas e especificações integrantes do Memorial de Incorporação.

Concluída a unidade imobiliária contratada, consoante as especificações do Memorial Descritivo, ainda que eventualmente sem habite-se, os compradores serão convocados com antecedência de 5 (cinco) dias através de contacto telefônico, notificação feita por Cartório de Títulos e Documentos, ou ainda por carta com AR ou qualquer outro meio, para vistoriá-lo e manifestar sua aceitação.

Feita a vistoria e relacionados os vícios ou defeitos de construção de sua unidade (se for o caso), os promitentes compradores serão convocados, para verificação dos atendimentos as suas reivindicações, ocasião em que se dará a aceitação definitiva, não se caracterizando eventuais ajustes de pequena monta, como motivo para o não recebimento da unidade, e, passando a partir de então, a sujeitarem-se os promitentes compradores aos efeitos da mora e às cominações estipuladas no contrato.

O não comparecimento dos adquirentes comprovadamente convocados, por escrito, para realização da vistoria ou a não assinatura do respectivo termo sem fundada oposição, configurará a aceitação da unidade, para todos os efeitos de direito, ficando os compradores constituídos em

mora e, como tal, sujeitos às cominações estipuladas para o presente contrato.

Concluída a unidade e obtido o seu habite-se e tendo sido realizadas as ligações definitivas de água, luz, gás, telefone e esgoto, já com a vistoria realizada, a promitente vendedora expedirá aviso aos promitentes compradores para que venham receber as chaves e entrar na posse de sua unidade, sob pena de, não o fazendo, ficarem constituídos em mora e sujeitos às sanções previstas no presente contrato.

Uma vez obtido o habite-se da unidade contratada, ainda que eventualmente sem as ligações definitivas de luz, gás, água, telefone e esgoto, ou de qualquer uma delas, que são de responsabilidade exclusiva das empresas concessionárias de tais serviços públicos, os compradores serão convocados com antecedência de 8 (oito) dias, através de edital ou de notificação feita por Cartório de Títulos e Documentos, ou ainda, por carta com AR, ou qualquer outro meio de comprovada convocação, para a Assembléia de Instalação do Condomínio do Edifício, em primeira ou segunda convocação.

No ato da entrega do imóvel, os promitentes compradores receberão um exemplar do "manual do proprietário" com termo de garantia, ou documento com tais características, cujas regras se incorporam ao negócio jurídico contratado nos termos do Art. 50 da Lei 8078/90.

Poderá a PROMITENTE VENDEDORA antecipar o término da construção de qualquer unidade do edifício, sem que isto acarrete idêntica obrigação para com os demais adquirentes.

DA CONVENÇÃO CONDOMINIAL

A Construtora, promitente vendedora declara ter pleno conhecimento das cláusulas e condições da minuta da escritura de convenção integrante do Memorial de Incorporação, podendo a Convenção ser modificada pela promitente vendedora, até a data da concessão do habite-se, em partes que não prejudiquem o ora contratado.

CONDIÇÕES GERAIS

Não se considerará infração ao projeto e ao Memorial de Incorporação, não dando pois aos promitentes compradores direito de reivindicar compensação ou indenização de espécie alguma, qualquer diferença para mais ou para menos, não excedente a 5% nas medições das áreas privativas de sua unidade, ou ainda, qualquer diferença não significativa nas partes comuns do edifício.

Independente de qualquer consulta aos promitentes compradores e sem que lhes caiba direito de pleitear qualquer indenização, a construtora poderá, a seu juízo exclusivo, substituir quaisquer materiais ou peças constantes das especificações pré-estabelecidas no Memorial Descritivo, por outros de características equivalentes.

Fica facultado à promitente vendedora: a) colocar no edifício um marco alusivo ao empreendimento e á sua construção, em local acertado entre as partes; b) até a alienação definitiva da última unidade, manter no edifício, em lugar visível, á sua escolha, anúncios luminosos ou não, com o formato, dimensões e dizeres estabelecidos a seu critério, bem como, a manter corretores no hall do edifício, os quais poderão livremente transitar pelas partes comuns e mostrá-las a adquirentes, podendo, ainda, utilizarem-se de elevadores, portarias, escadas e sanitários de uso comum dos edifícios.

A partir da data do habite-se e após o recebimento do talão do Imposto Predial correspondente à sua unidade, em nome da construtora, os promitentes compradores obrigam-se a apresentar no Departamento Comercial desta, até o dia 31 de dezembro de cada ano, a comprovação do pagamento do Imposto Predial correspondente, até que o mesmo seja transferido de titularidade.

Independentemente do acima estabelecido, caso venha a construtora a sofrer qualquer ação de execução ou seja o imposto levado a Dívida Ativa por falta de pagamento do mesmo, correrão por conta dos promitentes compradores todas as despesas que forem dispendidas pela PROMITENTE VENDEDORA, para resguardo judicial de seus direitos, inclusive honorários advocatícios.

3.4 BANCOS PRIVADOS

HSBC - BAMERINDUS

O HOG KONG & SHANGAI BANKING CORPORATION - HSBC, tem sua sede em Londres e ramificações globais. Suas atividades espalham-se por 78 países, nos quais possui um total de 3.400 agências e 105.000 funcionários. Trata-se do maior grupo financeiro do mundo por patrimônio líquido, segundo um levantamento feito pela revista de finanças internacionais Euromoney . Seu patrimônio líquido alcançava então 26,6 bilhões de dólares. No início de 1997 o HSBC comprou o espólio do Bamerindus, passando a atuar no Brasil com o nome de HSBC - BAMERINDUS. Já nasceu como o dos seis maiores bancos do país, com capital de 1 bilhão de reais, 1.300 agências e um contingente estimado em 2,6 milhões de correntistas.

O HSBC é um grupo que traz uma vantagem competitiva grande em relação aos concorrentes nacionais. Está acostumado a emprestar dinheiro. Os ativos do grupo chegam a 402 bilhões de dólares, 80% do total de ativos de todos os bancos brasileiros somados, segundo um levantamento da empresa de consultoria Austin Asis. Seu nível de inadimplência é baixo. Na área de crédito imobiliário, uma dos maiores problemas em qualquer país do mundo, é de 0,2%.

FINANCIMENTO IMOBILIÁRIO - OPERAÇÕES TRADICIONAIS AQUISIÇÃO

O HSBC - Bamerindus somente está operando com aquisição individual para imóveis residenciais novos ou usados. São considerados imóveis novos aqueles que ainda não foram ocupados nem negociados, mesmo que tenham mais de 180 dias de habite-se.

LIMITES DE FINANCIAMENTO

O valor máximo de financiamento é de 60% do menor valor entre venda e avaliação, limitado a R\$ 180.000,00, podendo o Agente Financeiro estabelecer percentuais inferiores de financiamento. Tanto o valor de venda quanto o de avaliação estão limitados a R\$ 180.000,00.

Comprometimento de renda

O comprometimento de renda para contratação está limitado a 25% da renda líquida do proponente. O HSBC - Bamerindus considera como renda líquida a renda bruta deduzida dos valores pagos a títulos de imposto de renda e contribuições ao INSS.

Durante todo o prazo de financiamento o comprometimento máximo de renda será de 30% da renda bruta, de acordo com a Lei 8692/93. Esse é o teto, devendo ser estabelecido em contrato.

Para composição da renda familiar dos proponentes somente é aceita se houver vínculo conjugal. Nas operações em que houver utilização do FGTS para aquisição do imóvel é vedada a participação de mais de um trabalhador, a não ser que entre eles haja vínculo de casamento ou de concubinato.

PRAZOS, PERCENTUAL E VALOR DE FINANCIAMENTO

O valor mínimo de financiamento é de R\$ 25.000,00 e o máximo de R\$ 180.000,00, sendo que o valor mínimo de venda e/ou avaliação não poderá ser inferior a R\$ 50.000,00.

ENCARGO MENSAL

O encargo mensal é definido pelo parágrafo único, artigo 2º da Lei nº 8692, de 28.07.93: “ Define-se como encargo mensal, o total pago mensalmente, pelo beneficiário de financiamento habitacional, compreendendo a parcela de amortização e juros, destinada ao resgate do

financiamento concedido, acrescido de seguros estipulados em contrato.”Encargo mensal = prestação mensal = juros + amortização + seguro.

O sistema utilizado para definir prestação e forma de amortização do saldo devedor é o Sistema Francês de Amortização - Tabela Price.

PLANO DE REAJUSTE DAS PRESTAÇÕES E DO SALDO DEVEDOR

O plano utilizado é o PCR - Plano de Comprometimento de Renda. As prestações e saldo devedor são atualizados mensalmente pelo mesmo índice de atualização das poupanças a TR..

TAXA DE JUROS

A remuneração dos Agentes Financeiros, nas operações no âmbito do SFH, realizadas com recurso da poupança, é limitada em função do tipo de operação e da renda familiar apresentada: 12% ao ano .

LIMITE DE IDADE DO PROPONENTE

A idade do proponente mais idoso, participante da composição de renda, somada a 150% do prazo não poderá ultrapassar a 80 anos.

Despesas na contratação do financiamento

Toda operação imobiliária implica no recolhimento de impostos, taxas e outros custos, variáveis em função do tipo de operação, valores envolvidos e legislação específica dos Estados e Municípios.

Imposto de Transmissão de Bens Imóveis - ITBI, a partir da promulgação da Constituição Federal de 1988. O ITBI “intervivos”, a título oneroso, passou à alçada municipal, cabendo às prefeituras definir a alíquota, a base de cálculo e a forma de recolhimento, em cada caso. No município de Fortaleza, a prefeitura fixou a alíquota de 2% sobre o valor estipulado de avaliação do imóvel negociado.

Taxas cartorárias - o preço de cada título lavrado em cartório de Notas, é definido em regime de custas de cada Estado, em tabela própria, para os diversos tipos de ato.

Laudêmio - corresponde ao recolhimento de um valor ao chamado “senhorio”, titular do domínio direto sobre um terreno gravado com enfiteuse, a cada vez que o domínio útil for transferido. De acordo o código civil o percentual é de 2,5%.

Registro de Imóveis - o registro de imóveis é feito em toda e qualquer alteração nas condições de um imóvel na respectiva circunscrição, através de averbação ou registro. Essas atividades geram custas variáveis em função dos valores envolvidos e do tipo de registro a ser realizada.

Certidões Pessoais e do Imóvel - a quantidade de certidões depende do tamanho de cada município, o número de cartórios responsáveis pela emissão é variável. Basicamente, as certidões pessoais referem-se à capacidade cível, impedimentos e dívidas dos interessados na operação e as do imóvel à sua disponibilidade para negociação, restrições, etc.

3.5 CONSÓRCIOS IMOBILIÁRIOS

O Consórcio é a reunião de pessoas físicas ou jurídicas, promovida pela administradora, com prazo de duração previamente estabelecido, com a finalidade de propiciar a seus integrantes a aquisição de bens móveis e imóveis, por meio de autofinanciamento.

Através da reunião mensal dos consorciados do mesmo grupo é feita a realização de sorteios e oferta de lances, que é o meio de retirada da carta de crédito.

Os lances podem ser ofertados até às 20:00 hrs do dia anterior ao da realização da assembléia por meio de telefone, internet ou pessoalmente nas Agências, respeitado o horário de atendimento bancário. O consorciado pode ofertar um determinado valor, com o intuito de antecipar a retirada da carta de crédito. O lance pode ser livre ou fixo:

- Lance livre - É ofertado em valor e será considerado vencedor o lance que representar maior percentual de amortização do bem objeto.

- Lance fixo - O consorciado deve dispor de 20% do valor total das prestações remanescentes e em caso de empate será considerado vencedor o consorciado detentor da cota mais próxima da cota sorteada.

Os lances poderão ser ofertados via Internet, pela Central de Relacionamento ou nas Agências da CAIXA. Só poderão participar do sorteio ou ofertar lances os consorciados que estiverem rigorosamente em dia com suas obrigações.

Pagamento do Lance: Após a realização da assembléia, os consorciados vencedores dos lances (fixo e livre) poderão escolher, entre as alternativas abaixo, aquela que mais lhe agrada para a utilização dos recursos ofertados.

O sorteio é realizado utilizando-se o primeiro prêmio da loteria federal, considerando-se a extração do primeiro sábado anterior a data da assembléia. Participam dos sorteios, todos os consorciados que estão com as mensalidades em dia. O número contemplado será extraído do primeiro prêmio da Loteria Federal do primeiro sábado anterior a data da assembléia a ser definida pela CAIXA CONSÓRCIOS.

A quota é a parte que cabe ao consorciado. É o número que o identifica no grupo para concorrer ao sorteio e/ ou lance. O vencimento da prestação ocorre sempre no dia 10 (dez) de cada mês.

Tão logo o grupo esteja com o número suficiente de adesões, é marcada a primeira assembléia e comunicada aos consorciados.

As normas, regulamentos e fiscalização do Sistema de Consórcio estão sob a responsabilidade do Banco Central do Brasil.

O fundo de reserva trata-se de fundo de proteção destinado a garantir o funcionamento do grupo em determinadas situações. É importante observar que se houver recursos nesse fundo quando do encerramento do grupo, os mesmos serão devolvidos proporcionalmente aos consorciados.

A contemplação é a essência do Consórcio, é com a contemplação (sorteio ou lance), que o consorciado obtém o direito de adquirir o bem objeto do seu plano.

Na utilização da carta de crédito na contemplação será necessária a apresentação da documentação pessoal, comprovação de renda, aprovação em análise de risco de crédito, análise cadastral e documentação relativa ao imóvel pretendido.

Caso escolha um bem de menor valor, o restante poderá ser usado para liquidar as prestações vincendas.

A carta de crédito poderá ser utilizada até o encerramento do seu grupo. Enquanto o bem não for escolhido, o valor referente ao crédito ficará aplicado juntamente com os demais recursos do grupo. Trata-se de um rendimento diário e seguro.

As prestações serão atualizadas anualmente de acordo com a variação do INPC - Índice Nacional de Preços ao Consumidor.

O atraso nos pagamentos das prestações implicará as seguintes situações:

a) O consorciado ficará impedido de participar do sorteio e/ou lance na assembléia de distribuição de bens em que ocorrer o atraso do pagamento;

b) Arcará com multa de 2% e juros de 1% ao mês sobre as prestações não pagas, cujo valor será calculado sobre o preço atualizado do bem;

c) Se o consorciado não contemplado atrasar mais de uma prestação, poderá ser excluído do grupo conforme estabelecido em contrato;

d) Caso o consorciado já esteja de posse do bem e o atraso for superior a 30 dias, a administradora poderá executar as garantias fornecidas pelo consorciado, além de cobrar multas e juros.

Para restabelecer os direitos após atrasos dos pagamentos das prestações deverá ser feito das seguintes formas:

- a. Se não ocorreu a exclusão do grupo, é só efetuar o pagamento das prestações vencidas;
- b. Se notar que não vai mesmo conseguir pagar suas prestações, poderá, com a concordância da Administradora, optar por um bem de menor valor. Assim sua prestação diminuirá na mesma proporção do valor do bem escolhido;

TRANSFERÊNCIA

A transferência poderá ser efetuada a qualquer momento, bastando apenas que o vendedor e o comprador dirijam-se ao órgão responsável, para oficializar a cessão e transferência de direitos. Caso o consorciado já tenha sido contemplado, o novo consorciado deverá ser aprovado na análise de risco crédito.

CAPÍTULO IV - ANÁLISE DOS RISCOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO

O objetivo deste capítulo é analisar os diversos riscos de financiamento disponibilizado ao consumidor, quer pelas instituições privadas ou públicas.

As diversas formas de aquisição de imóveis oferecidas pelo mercado imobiliário são revestidas de riscos que podem inviabilizar qualquer investimento, quer sejam, empresas com grande experiência, bem colocada no mercado ou reconhecida no país ou empresas de médio porte com credibilidade regional.

Silva Neto, conforme o G30 - *Global Derivates Study Group*¹ classifica o risco global em quatro grandes grupos: O risco de Mercado, Crédito, operacional e o legal. Esses quatro grandes grupos englobariam todos os tipos de risco aos quais as instituições estão sujeitas.

4.1 RISCO DE MERCADO

O risco de mercado está relacionado com o preço e valor de bens, serviços, índices, etc. Ele está diretamente ligado à forma pela qual o preço de um bem se comporta no dia-a-dia. É o que podemos ganhar ou perder quando comprarmos um determinado ativo, pela simples mudança em seu preço e valor.

A chave para avaliar esse risco, é compreender o comportamento do mercado imobiliário e sua interação com o ambiente, analisar as mudanças, identificar os componentes do mercado e como eles se interagem. Quando estamos lidando com financiamentos é fundamental compreendermos como eles se relacionam com o objeto e quais influências seus valores sofrem com a mutação do preço do ativo objeto.

¹ Grupo criado em julho de 1993 – Silva Neto (1999:162)

No risco de mercado é importante acompanhar, dia a dia, o valor dos ativos negociados, atualizando sempre os lucros e perdas e projetando possíveis alterações futuras. Outra forma de avaliar o risco de mercado é acompanhar a evolução do preço de ativos que servem como lastro para o mercado.

Como a instituição financeira sempre possui uma enorme quantidade de ativos recebidos em garantia, o risco de mercado deve ser analisado frequentemente. Quando se possui uma carteira de ativos, é válido a avaliação do comportamento de todo o conjunto de ativos como se fosse um único ativo.

Na decomposição do risco de cada ativo, convencionou-se chamar de Delta a sensibilidade de um ativo para a mudança de preço deste bem. Ou seja, o delta nos diz em quanto vai mudar o preço de um determinado ativo a que ele se refere mudar em uma unidade.

4.2 RISCO DE CRÉDITO

Na análise do risco de crédito, o primeiro passo para sua identificação é definir o que é o real montante em risco. Por exemplo: na realização de uma operação com uma determinada taxa de juros, a um valor teórico de R\$ 100.000,00, qual é o risco real da operação? Sabe-se que o valor principal, será liquidado a longo prazo. Para calcular esse valor deve-se estimar hoje, na data da assinatura do contrato, qual poderá ser a variação futura dessas taxas e qual deverá ser seu valor de liquidação.

Após algum tempo, ou uma mudança relevante nos índices ou taxa que o contrato está negociado, terá que calcular os ajustes de valor e analisar as projeções que ainda guardam relação com a realidade. Essas mudanças podem fazer com que o contrato ganhe valor, ou perca, na liquidação do referido contrato hoje, já haveria um fluxo a ser pago ou recebido pelas partes. Esse montante já está em risco.

4.3 RISCO DE CONVEXIDADE (GAMA)²

Segundo o G30, “este é o risco proveniente da relação entre o preço de um ativo e o valor da transação, quando esta relação não é linear. Quanto maior a não-linearidade maior será o risco. Esse risco Gama, é exatamente o risco do valor de delta variar.

O conceito de gama, possui várias aplicações. Por exemplo, quando estamos gerenciando o risco de taxa de juros, normalmente é usada a técnica conhecida como *duration*. Na verdade, a *duration* mede qual é a relação entre o preço do mercado com o preço real de venda, quando há uma mudança no nível de taxa de juros.

4.4 VOLATILIDADE (VEGA)³

Segundo o G30, o risco de volatilidade está diretamente ligado às opções, e é definido como sendo a “possibilidade de mudança no valor do ativo, dada uma mudança na volatilidade esperada para o ativo objeto”.

Outro conceito, é que volatilidade é uma medida da velocidade do mercado. Mercados que se movem lentamente são mercados de baixa volatilidade; mercados que se movem velozmente, em qualquer dos sentidos são mercados de alta volatilidade.

Um dos principais componentes do preço de um ativo é a volatilidade. Quanto maior for a volatilidade, ou incerteza do valor futuro do ativo objeto, maior será o risco do vendedor do ativo e maior será o incentivo para o comprador adquirí-la.

² Silva Neto (1999 : 167)

4.5 RISCO OPERACIONAL

É o risco proveniente de falhas de sistema, erro humano, falha de gerenciamento, ou simplesmente falta de controle e transparência dos sistemas adotados. O risco operacional é responsável por grandes perdas ocorridas no mercado.

O sistema operacional adotado pela instituição é que irá garantir a identificação dos riscos e avaliar se os controles adotados são eficientes e suficientes. Sem um bom sistema de controle as operações não terão a transparência necessária.

Os sistemas devem buscar um equilíbrio entre a simplicidade da informação final e sua eficácia. É quase impossível desenvolver um sistema onde todos os riscos estejam devidamente mensurados e controlados.

4.6 RISCO LEGAL

Atualmente o problema da legislação sobre o mercado imobiliário é complexo. A diversidade de contratos firmados entre as instituições, a discrepância dos índices de atualização e juros têm provocado inúmeras ações.

Quando os bancos ou as instituições que negociam um ativo, eles têm que assumir, obrigatoriamente, algum tipo de risco do instrumento, o que irá causar uma alteração nas características de risco do ativo.

4.7 DETERMINANDO CENÁRIOS

Para a determinação de cenários pode-se usar tanto os dados históricos quanto modelos probabilísticos, normalmente a simulação estruturada de Monte Carlo. Portanto, pode-se

³ Silva Neto (1999:170)

subdividir este método não paramétrico em dois grupos: a simulação histórica e a estruturada de Monte Carlo.

Na simulação histórica deve-se definir um período de tempo e estudar as variações de preços ocorrida nesse período. Emprega-se estas variações para reavaliar o ativo e acha-se um conjunto de retornos. Este conjunto de retornos irá determinar a distribuição, com base nela seleciona-se o intervalo de confiança desejado e encontra-se o risco.

Na simulação estruturada de Monte Carlo, em vez de utilizar dados passados, é definido um modelo que irá simular vários valores para cada um dos fatores de risco do mercado que afetam o preço dos ativos.

Tabela 4.7 CENÁRIO DE UM ÚNICO ATIVO

Data	Preço	Retorno	Retorno da posição atual
01/01/0x	50.000,00		
01/01/1x	53.000,00	6,00%	3.000,00
01/01/2x	56.000,00	5,66%	3.000,00
01/01/3x	54.000,00	-3,57%	-2.000,00
01/01/4x	60.000,00	11,11%	4.000,00
01/01/5x	58.000,00	-3,33%	-2.000,00
Hoje	63.000,00	8,62%	5.000,00

A primeira coluna da tabela 4.7 contém a data que o preço foi verificado, no caso de simulação histórica ou o número do cenário Monte Carlo. A segunda coluna apresenta o preço do ativo para aquele período. A terceira é o retorno do ativo, ou variação de preço de um período. A última coluna apresenta o ganho ou perda da posição.

Todos os enfoques de gestão de risco, direcionam o problema para o consumidor, o gerador de riscos, enfocando a sua inadimplência, o grau de liquidez, a possibilidade de ação judicial para retomada de imóveis com financiamentos inadimplentes. Portanto, a gestão de risco nesse trabalho, será invertida no sentido de analisarmos as desvantagens e vantagens de cada programa disponível para o adquirente.

4.8 RISCO DOS AGENTES FINANCIADORES

O risco dos agentes financiadores é aquele que poderá tornar-se um complicador no processo de legalização da transferência do imóvel por culpa da empresa vendedora. O comprador de um imóvel financiado pode ter sua dívida totalmente quitada, possuir a posse do bem, mas a propriedade não ser transferida.

Iremos analisar os financiamentos através da CAIXA, Construtoras, Prevcon, Bancos Privados e Consórcio Imobiliário enfatizando seus riscos.

COMPRA À VISTA

Na compra à vista, que é a forma básica de adquirir um imóvel sem precisar de capitais de terceiros, o comprador poupa recursos sem dever nada a ninguém, ou seja, o valor que pagaria num financiamento ou consórcio é guardado. Por outro lado, se a pessoa tiver qualquer problema durante o prazo da poupança programada, ela pode simplesmente parar de poupar e nada perderá, o dinheiro continuará guardado. A desvantagem é que o prazo de poupança pode ser alongado em virtude das variações da política econômica do país.

Na escolha da poupança para a compra do imóvel futuramente, a pessoa deve verificar as opções de investimento do dinheiro com menor risco e maior retorno disponíveis. A poupança paga os menores juros do mercado, mas é a mais segura, garantida até R\$ 20.000,00 pelo Banco Central em caso de quebra dos bancos privados e garantia ilimitada na Caixa Econômica Federal. Aplicações em fundos de renda fixa dão um rendimento maior que a inflação mensal, mas não

são garantidos pelo BACEN. O comprador tem que ter muita cautela para escolher onde aplicar seus recursos.

A aquisição de um imóvel é um dos passos mais importantes na vida de uma pessoa, pois estará investindo parte de sua história de trabalho em um imóvel. Assim, além dos cuidados relatados acima, o fechamento do contrato de compra e venda requer muita atenção e cuidado. A orientação de um advogado é importante, pois só ele terá condições de analisar os documentos e as variáveis envolvidas no negócio, protegendo os interesses do comprador e evitando que venha perder o dinheiro investido.

AQUISIÇÃO ATRAVÉS DE CONSTRUTORAS

Na modalidade de aquisição de imóvel através das construtoras, a grande vantagem é a compra do imóvel com deságio, ou seja, o pagamento do preço é feito durante a construção, o preço final do imóvel é mais barato e quando o imóvel está concluído seu preço de mercado é superior ao do valor de aquisição.

Outra vantagem, para quem deseja realmente investir em sua morada, é o fato do adquirente alterar o interior de seu imóvel da forma que achar conveniente, modificando o projeto e incrementando novos valores, adaptando assim, às suas necessidades.

O risco do agente financiador, provavelmente, é o risco menos analisado no negócio imobiliário. Um exemplo clássico é o caso da Construtora Encol, que prejudicou 42.000⁴ compradores. Empresa de grande porte, muitos anos de experiência na construção civil, excelente qualidade, milhares de moradias entregues, enfim, gozando de excelente conceito no mercado, no entanto, com péssima saúde financeira, único ponto não analisado pelos adquirentes de imóveis naquela época.

Muitos investiram anos de trabalho, transformaram seus ativos e pagaram suas dívidas com a construtora, entretanto, até hoje não possuem a propriedade, e em muitos casos, nem a posse do imóvel.

⁴ Dados da ABMH – Associação Brasileira dos Mutuários da Habitação

Outra grande desvantagem de adquirir imóvel através das construtoras é o fato de se esperar cerca de 2 a 3 anos para receber o imóvel. Ficando sujeitos a alterações de prestações e atrasos no prazo de entrega.

Quais seriam as ações preventivas para não ser prejudicado na compra de imóveis ? Bem, o adquirente necessita tomar cuidados importantes; primeiramente, pesquisar no mercado consumidor se a empresa tem credibilidade e é séria. A segunda ação, é visitar obras já entregues e conversar com alguns moradores indagando sobre a construtora. A terceira ação é verificar junto ao poder judiciário se não há ações requerendo a falência da construtora ou que apontem que ela não honra seus compromissos. A quarta ação, é guardar todos os panfletos de propaganda para exigir o cumprimento do que foi prometido, A quinta ação é solicitar que no contrato estejam discriminados todos o padrões de materiais utilizados na obra; A sexta ação é solicitar à construtora o memorial de construção e a convenção do condomínio.

AQUISIÇÃO ATRAVÉS DE CONSÓRCIO

Na modalidade de aquisição de imóvel através de consórcio imobiliário, a grande vantagem é que o adquirente não paga juros, como no financiamento, a despesa gerada é chamada taxa de administração, inferior aos rendimentos da poupança. Outra vantagem é para quem é sorteado no primeiro terço do prazo contratual, pois terá um imóvel disponível, pagando somente a taxa de administração a mais em relação ao preço a vista. Uma vantagem competitiva do consórcio imobiliário é a diversificação de utilização da carta de crédito, podendo ser usada para compra de imóvel residencial, urbano e rural; compra de casa de praia, sítio, fazenda, terreno e unidade comercial.

A desvantagem do consórcio é para aqueles que serão contemplados no final do prazo, ficando até 120 meses² pagando sem usufruir do bem.

A precaução para quem vai adquirir um consórcio imobiliário é antes de qualquer decisão é pesquisar a solidez da empresa de consórcio, bem como sua relação com seus consorciados, verificando a existência de ações judiciais, reclamações junto ao Procon e ao Bacen – Banco Central. As instituições de grande porte, como as instituições financeiras, são as mais seguras, pois possuem maior patrimônio e estão sob constante fiscalização do governo federal.

AQUISIÇÃO DE IMÓVEL ATRAVES DO SFH

O Sistema Financeiro da Habitação, durante anos vem sendo o carro chefe dos financiamentos habitacionais em todo o território brasileiro. A decisão de financiar o imóvel pretendido deve ser bem planejado e calculado, pois o prazo é de longa duração, as taxas de juros ao final elevam o custo do imóvel, as taxas e emolumentos na contratação são elevados e dependendo do tipo de garantia, se hipotecaria ou alienação fiduciária, a inadimplência será um péssimo caminho.

Financiar pelo SFH tem como vantagens, a obtenção de crédito com taxas menores que os praticados no mercado e o adquirente ao final do processo de aquisição poderá usufruir de imediato do imóvel.

Geralmente quem procura um financiamento pela Caixa Econômica Federal está precisando com urgência de um imóvel para utilizar como morada, cansado dos aluguéis ou iniciando uma nova vida, casando ou pensando em casar. O fato é que, sem dinheiro não se pode adquirir um imóvel e a solução para quem tem renda é adquirir um imóvel através de financiamento junto a Caixa.

Para quem não tem recursos, o financiamento habitacional é a melhor alternativa, porque a princípio, é um investimento que durante alguns anos de pagamento o adquirente estará valorizando seu imóvel, fortalecendo seu ativo.

A CAIXA ECONÔMICA FEDERAL em seus processos de financiamento assegura a proteção do adquirente do imóvel. Todos os momentos das rotinas operacionais do financiamento são devidamente resguardados de normas e autorizações que viabilizam e dão consistência à transferência efetiva do imóvel.

A vantagem de financiar na CAIXA é que o risco do financiado é inexistente. O comprador assina a escritura juntamente com o vendedor e representante da instituição, sendo em seguida depositado em conta do vendedor valor respectivo ao financiamento, permanecendo bloqueado até a transferência do imóvel através do registro de imóveis no cartório de registros.

A desvantagem de financiar no sistema financeiro da habitação, é o tempo do processo burocrático em torno de 30 a 45 dias que resguarda e dá total garantia ao comprador de que o imóvel realmente vai ser transferido sem qualquer surpresa negativa.

AQUISIÇÃO DE IMÓVEL ATRAVÉS DO SFI

O Sistema Financeiro Imobiliário, recentemente criado pela Lei 9.514/97 foi formatado segundo diretrizes de economia de mercado, com objetivo claro de fortalecer o mercado de títulos gerando negócios.

No SFI como no SFH a decisão de financiar o imóvel pretendido deve ser bem planejado e calculado, pois o prazo é menor, as taxas de juros ao final elevam o custo do imóvel, as taxas e emolumentos na contratação são elevados e uma alteração significativa nesse novo modelo de financiamento foi o tipo de garantia, a alienação fiduciária, que com a inadimplência o imóvel é tomado com agilidade.

Financiar pelo SFI tem como vantagens, a obtenção de crédito para a aquisição de um segundo imóvel residencial ou comercial.

O SFI tem como desvantagens a alta taxa de juros pactuada em prazos mais curtos e que ao final do prazo de financiamento o adquirente pagará duas vezes o valor do imóvel em prestações.

Semelhante ao SFH, o SFI é um excelente investimento para quem não tem recursos, o financiamento habitacional é a melhor alternativa, porque a princípio, é um investimento que durante alguns anos de pagamento o adquirente estará valorizando seu imóvel, fortalecendo seu ativo.

A CAIXA ECONÔMICA FEDERAL em seus processos de financiamento assegura a proteção do adquirente do imóvel. Todos os momentos das rotinas operacionais do financiamento são devidamente resguardados de normas e autorizações que viabilizam e dão consistência à transferência efetiva do imóvel.

A vantagem de financiar no modelo SFI é que o risco do financiado é inexistente. O comprador assina a escritura juntamente com o vendedor e representante da instituição, sendo em

seguida depositado em conta do vendedor valor respectivo ao financiamento, permanecendo bloqueado até a transferência do imóvel através do registro de imóveis no cartório de registros.

A desvantagem de financiar pelo SFI, é o tempo do processo burocrático em torno de 30 a 45 dias que resguarda e dá total garantia ao comprador de que o imóvel realmente vai ser transferido com a cláusula de alienação fiduciária.

4.9 RISCO DE PERDA DA GARANTIA EM FUNÇÃO DA INADIMPLÊNCIA

AQUISIÇÃO ATRAVÉS DE CONSTRUTORAS

Na modalidade de aquisição de imóvel através das construtoras, o risco da perda do imóvel em função da inadimplência é motivo de atenção do mutuário quando sua dívida atinge três parcelas de vencimento mensais e consecutivas, ou de qualquer delas por prazo superior a noventa dias, ou a falta de pagamento de qualquer encargo assumido por esse mesmo prazo, implicando, conforme o código civil⁵, na interpelação judicial ou extrajudicial.

Após as devidas cobranças o contrato pode ser rescindido por inadimplemento. Serão deduzidas todas as despesas e abatidos dos valores pagos, sendo devolvido o líquido sem correção. A construtora tem garantido a reintegração de posse do imóvel objeto do contrato.

O adquirente necessita tomar alguns cuidados importantes para evitar a rescisão do contrato; primeiramente, planejar seus gastos priorizando o pagamento de seu futuro imóvel; elaborar com a construtora um fluxo de pagamentos que seja aceitável e praticável por ambos e abrir espaço na construtora para flexibilidades em caso de eventuais dificuldades financeiras.

AQUISIÇÃO ATRAVÉS DE CONSÓRCIO

Na modalidade de aquisição de imóvel através de consórcio imobiliário, o risco da perda do bem em função da inadimplência também é fator preocupante para o consorciado.

⁵ Artigo 119 parágrafo único

Caso o consorciado já estiver de posse do bem e o atraso for superior a 30 dias, a administradora poderá executar as garantias fornecidas pelo consorciado, além de cobrar multas e juros. Caso o consorciado não estiver de posse do imóvel, na inadimplência o consorciado ficará impedido de participar do sorteio e ou lance na assembléia de distribuição de bens em que ocorrer o atraso de pagamento e arcará com multa de 2% e juros de 1% ao mês sobre as parcelas não pagas. Se o consorciado atrasar mais de uma prestação, poderá ser excluído do grupo conforme estabelecido em contrato.

AQUISIÇÃO DE IMÓVEL ATRAVES DO SFH

O risco de perda da garantia em função da inadimplência no sistema financeiro habitacional ocorre em função da hipoteca onde o mutuário detém a propriedade e a posse do imóvel, que poderá ser tomado judicialmente, caso o contrato seja executado devido ao não pagamento das prestações.

Dos cerca de 4 milhões⁶ de contratos existentes no SFH , entre financiamentos concedidos pela Caixa Econômica Federal e pelos demais bancos públicos e privados, 400 mil são objetos de questionamentos judiciais diversos.

O número de ações judiciais é expressivo, mas representa apenas 10% do total dos contratos. Isto significa que problemas existem e aos montes, porém face às pressões dos agentes financeiros, com negativas e execuções judiciais e extrajudiciais, os mutuários só vão ao judiciário em último caso, quando já estão inadimplentes e não suportam mais os abusos impostos pelas instituições financeiras.

No Sistema Financeiro da Habitação, a garantia através da hipoteca, faz com que a tomada do imóvel seja bem lenta, beneficiando o mutuário durante anos.

AQUISIÇÃO DE IMÓVEL ATRAVÉS DO SFI

A inovação trazida pela Lei do SFI⁷ foi a garantia aos investidores mediante a utilização do regime fiduciário sobre os créditos imobiliários. O Sistema Financeiro Imobiliário, foi

⁶ Dados da ABMH

⁷ SFI - Lei 9.514/97

idealizado para proteger interesses dos investidores, com objetivo claro de fortalecer o mercado de títulos para geração de negócios.

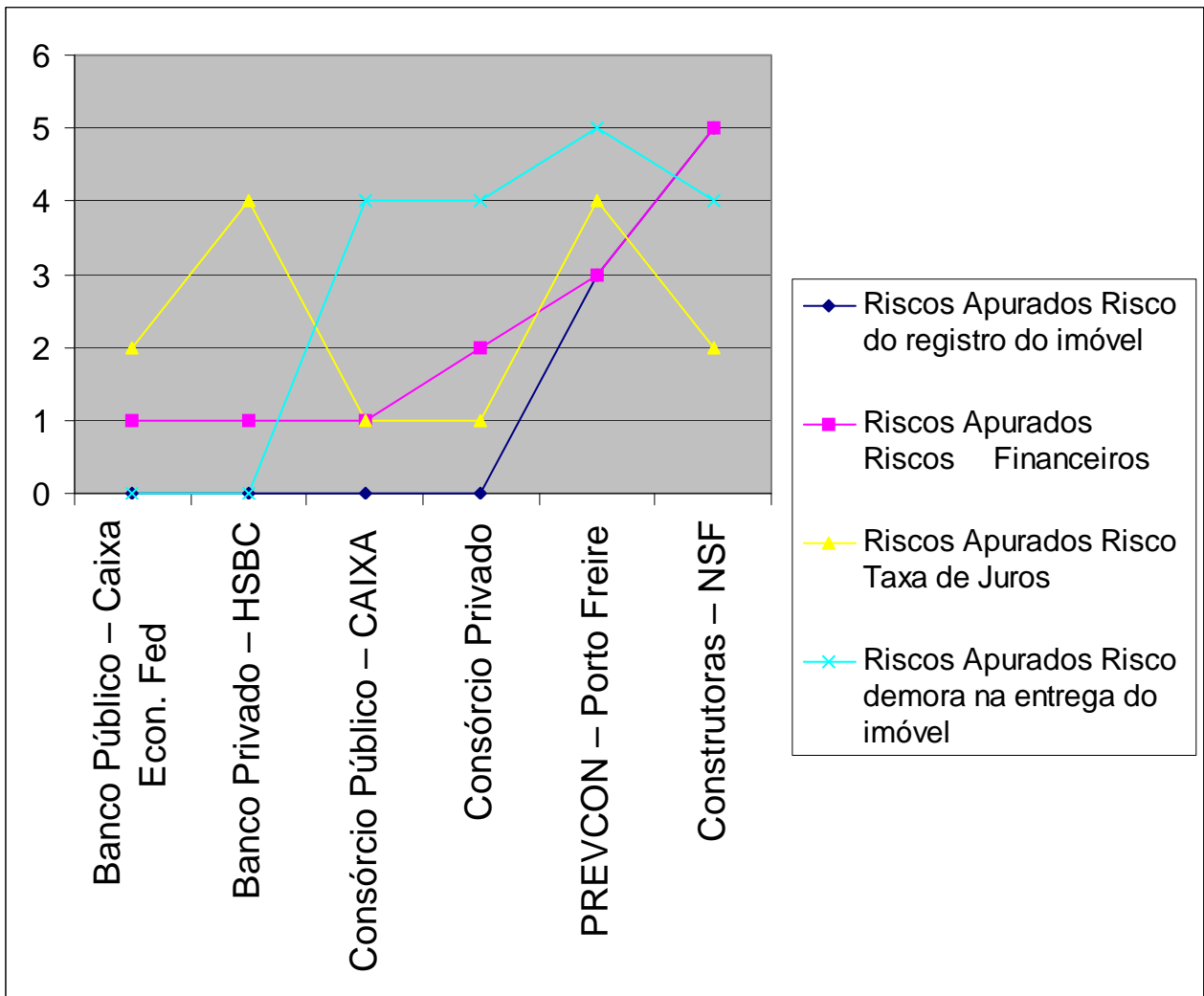
A lentidão da recomposição dos créditos garantidos por hipotecas foi um dos fatores que descreditaram o SFH. Visando solucionar o problema, a criação do SFI instituiu a alienação fiduciária de coisa imóvel.

O risco de perda da garantia em função da inadimplência faz do SFI apresentar grande desvantagem em função da liberação de práticas abusivas contra os consumidores, como taxas altas e capitalização dos juros e principalmente, quando o mutuário está inadimplente, perde tudo o que investiu sem qualquer chance de defesa.

Tabela 4.9 Cálculo do risco através da tabulação, variando de 0 a 5

	Riscos Apurados			
	Risco do registro do imóvel	Riscos Financeiros	Risco Taxa de Juros	Risco - demora na entrega do imóvel
Banco Público – Caixa Econ. Fed	0,0	1,0	2,0	0,0
Banco Privado – HSBC	0,0	1,0	4,0	0,0
Consórcio Público – CAIXA	0,0	1,0	1,0	4,0
Consórcio Privado	0,0	2,0	1,0	4,0
PREVCON – Porto Freire	3,0	3,0	4,0	5,0
Construtoras – NSF	5,0	5,0	2,0	4,0

Gráfico 4.10 Riscos Apurados



Apurando os riscos acima, podemos concluir que os investimentos em imóveis atingem maior grau de risco quando aplicados através de construtoras e incorporadoras. As avaliações dos riscos são reflexos de análises práticas.

O risco do registro do imóvel é nulo para as instituições financeiras públicas e privadas nos casos de financiamentos e consórcios, pois a liberação dos recursos bloqueados só ocorre quando da transferência do ativo para o investidor.

No caso das instituições privadas de construção e incorporação, o risco de não ocorrer o registro do imóvel é alto, em virtude de várias variáveis.

CONCLUSÃO

Atualmente o Sistema habitacional brasileiro tem características bastante semelhantes aos sistemas internacionais abordados neste trabalho.

O modelo habitacional dos Estados Unidos que busca o equilíbrio entre o papel do mercado secundário e o papel das tradicionais S & L ou instituições de poupança e empréstimos que dependem do equilíbrio entre as economias de escala e o incremento de recursos no mercado secundário, se assemelham muito com o novo programa do SFI – Sistema de Financiamento Imobiliário que busca a valorização de seus títulos no mercado para impulsionar o mercado imobiliário.

O modelo habitacional chileno tem pontos idênticos ao adotado no Brasil. Os financiamentos para a classe menos favorecida promovem a redução do déficit habitacional, atingindo o objetivo social do governo federal, oferecendo financiamentos com taxas bem abaixo das praticadas no mercado financeiro e incentivando a poupança.

O Brasil também adota juntamente com o Chile, o sistema de financiamento para a população da classe média e alta, com prazos reduzidos e taxas mais elevadas lastreadas através da emissão de títulos e negociadas no mercado secundário.

O Brasil como alguns outros países tem em seu mercado imobiliário, financiamentos públicos e privados que em conjunto reduzem o grande déficit habitacional. Os diversos tipos de financiamentos habitacionais brasileiros são mostrados em suas especificidades, desde a sua formatação até a operação final de entrega do imóvel.

A análise das vantagens e desvantagens desses tipos de financiamentos, mostra que cada forma de aquisição se enquadra na exigência do consumidor final. A necessidade básica que é a aquisição do imóvel residencial é de todos, no entanto, as condições sócio-econômica e financeira é que vão dar rumo à escolha do tipo de financiamento que se encaixa no fluxo do comprador.

O risco avaliado nesse trabalho privilegia os consumidores, pois são avaliados os agentes financiadores, suas características e forma de atuação no mercado imobiliário.

A Caixa Econômica Federal é a melhor alternativa para os consumidores que desejam obter sua moradia e que possuem recursos suficientes para os gastos operacionais. A CAIXA possui diversificação de programas que atendem à todas as classes sociais.

As construtoras oferecem a melhor alternativa para os consumidores que desejam adquirir sua moradia e que têm outro imóvel para morar enquanto o da construtora está sendo edificado. Estes clientes geralmente têm saldo positivo em seu fluxo de caixa e possuem poupança.

O financiamento habitacional em bancos privados também é a melhor alternativa. Estes clientes são da classe média alta e que possuem recursos para assumir parte do preço do imóvel, mesmo pagando juros altos a prazos maiores.

O sistema de consórcio é a melhor alternativa para adquirir um imóvel. Seus clientes são aqueles que desejam um segundo imóvel como investimento ou planejam adquirir o primeiro, quando já possui uma poupança para dar como lance e assim aproveitar as baixas condições de taxas administrativas do consórcio imobiliário.

Diante da hipótese levantada confirma-se que a proposta final desse trabalho evidencia que o financiamento ideal é aquele que atende as expectativas presentes e futuras dos consumidores, colocando em equilíbrio o fluxo de caixa dos adquirentes realizando o sonho da casa própria.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABMH - **Associação Brasileira dos Mutuários da Habitação**. Manual da casa própria, 2003.

ANDIMA. **O novo perfil do sistema financeiro / Associação Nacional das Instituições do Mercado Aberto**. Rio de Janeiro. 2001.

BARROS, José Roberto Mendonça de, **O setor Imobiliário: Perspectivas e Desafios** – Secretaria de Política Econômica – MF, Brasília, 1998.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL – **Guia para financiamentos imobiliários**. Brasília, 1998.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL – Manuais Normativos HH 003 17 **Carta de Crédito com Recursos do FGTS**.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL – Manuais Normativos HH 064 08 **Carta de Crédito FAT Individual**. SFI – Sistema de Financiamento Imobiliário.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL – SUDUR / GECOV. **Pesquisa de Valor de Venda x valor de locação**. 2001.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL – SUHAB / GECIJ, **Pesquisa da Prestação do SFI x Valor do Empréstimo**, 2001.

CARNEIRO, Dionísio Dias. VALPASSUS, Marcus Vinícius Ferrero. **Financiamento à habitação e instabilidade econômica: experiências passadas, desafios e propostas para a ação futura**. Rio de Janeiro. Editora FGV, 2003.

GONÇALVES, Robson. **O Déficit Habitacional Brasileiro: um mapeamento por unidades da federação e por níveis de renda domiciliar**. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.

PARISI, Alexandre. **O risco do financiamento imobiliário no Brasil. A necessidade de uma fonte duradoura de recursos**. Monografia de MBA – USP, São Paulo, 2000.

PINHEIRO, Luiz Felipe, **Uma análise do acesso a moradia e do sistema de crédito imobiliário no Brasil**. Monografia de MBA. Fundação Getúlio Vargas. 2001

ROSA, Byron Mello. **O Novo Sistema de Financiamento Imobiliário**, Dissertação de Mestrado do departamento de direito da PUC – Rio, 1999.

SÁ, Geraldo Tosta de. **Administração de Investimento, Teoria de Carteiras e Gerenciamento de Risco**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

SIMONSEN, Mário Henrique. **30 anos de indexação**, Rio de Janeiro: FGV, 1995.

SILVA NETO, Lauro de Araújo. **Definições, Emprego e Risco**. São Paulo: Atlas, 2002.