A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ | 2018**

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Interação entre o mercado imobiliário e o mercado de crédito imobiliário

Teotonio Costa Rezende

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ | 2018**

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

O mercado imobiliário – breve visão

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

O Ciclo Imobiliário no tempo

- A produção de bens imobiliários realiza-se por meio de um processo moroso, na maioria dos casos envolvendo um certo nível de risco.

- O processo desenvolve-se em diferentes etapas e todas estas fases são habitualmente morosas e implicam em recursos financeiros avultados e é difícil aumentar a oferta rapidamente para responder a nova procura:

i. Aquisição do terreno e, conforme o caso, aprovação do loteamento
ii. Concepção do produto
iii. Obtenção do financiamento
iv. Autorização da construção
v. Construção propriamente dita

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ** | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

O Ciclo Imobiliário no Tempo

- Em períodos de rápido crescimento do mercado, as expectativas irracionais e psicológicas levam os preços a ultrapassar os valores intrínsecos/reais.

- Depois desses períodos de euforia seguem-se períodos de correção do mercado no rumo de seus valores reais, verificando excesso de volatilidade dos preços no curto prazo, em detrimento da menor variabilidade no longo prazo, onde os preços normalmente são mais estáveis.

- O estoque de imóveis é fixo em cada período, pelo fato de a oferta ser perfeitamente inelástica no curto prazo - a oferta não aumenta e nem diminui no curto prazo, não importa a variação, para melhor ou pior das variáveis econômica (renda, emprego, taxa de juros, preço dos imóveis e margem de lucro dos produtores etc.)

- Interrupções prolongadas do fluxo de produção de imóveis geram, inevitavelmente, externalidades negativas e requer um longo período para se restabelecer a normalidade e o relativo equilíbrio entre a oferta e a procura

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Inter-relação entre o mercado imobiliário e o mercado de crédito imobiliário

- Em virtude de seu valor elevado, poucos são aqueles que possuem disponibilidade de recursos ou disposição para aportar 100% de capital próprio para a aquisição de um imóvel.

- Neste contexto, a existência de *Funding* em volume e condições adequadas e um mercado de crédito imobiliário dinâmico é imprescindível para que os empresários possam produzir imóveis (oferta) e decisivo para que as famílias possam ter acesso a uma moradia digna (demanda).

- No caso brasileiro, em decorrência de o déficit habitacional estar fortemente concentrado na baixa e baixíssima renda, o aporte de subsídios pela União, em grandes volumes e de forma sustentável, é imperioso para o mercado de habitação social – transformar carência ou demanda parcial em demanda efetiva.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ** | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento de imóveis novos

Plano Empresário versus Financiamento Imóvel na Planta

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Plano Empresário

- Modelo tradicional de financiamento à produção de empreendimentos habitacionais em que a Instituição Financeira financia parte dos custos da obra à incorporadora/construtora, recebendo o empreendimento ou parte dele em garantia.

- Durante a fase de produção do empreendimento não existe relação direta entre a Instituição Financeira e os adquirentes dos imóveis, não havendo análise prévia e nem tampouco anuência nos Compromissos de Compra e Venda – ausência de pré-aprovação de financiamento às pessoas físicas.

- As boas práticas de mercado recomendam que a construtora verifique, por algum meio, ao menos a renda e a idoneidade dos compradores, a fim de evitar grande percentual de negativas de financiamentos após a conclusão das obras.

- O pagamento do financiamento à construtora, em condições normais, se dá por meio do repasse das unidades habitacionais aos adquirentes, após concluída e regularizada documentalmente a obra.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Captação de recursos para viabilizar a execução das unidades habitacionais (*)

- A venda antecipada de apartamentos em um edifício a construir é traço característico da atividade de incorporação imobiliária e se constitui o meio pelo qual o incorporador promove a captação de recursos necessários à consecução da incorporação.

- Para os efeitos da incorporação imobiliária, o Contrato de Promessa de Compra e Venda não se limita a operar a transmissão de direito aquisitivo ao promitente comprador, mas é também instrumento de captação de recursos para formação do capital da incorporação, cujo lastro é o próprio ativo do empreendimento.

- Com base no potencial de receitas sinalizado pelas vendas, o incorporador toma financiamento no mercado financeiro e, em garantia, cede fiduciariamente à instituição financeira os créditos – presentes e futuros – constituídos nos contratos de venda.

- A avaliação de risco de uma incorporação imobiliária leva em conta a regularidade do fluxo financeiro previstos nos contratos de compra e venda.

(*) Extraído de artigo e livro de autoria do Dr. Melhim Chalub

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Captação de recursos para viabilizar a execução das unidades habitacionais (*)

- A irretratabilidade é inerente à natureza peculiar das promessas de compra e venda – de um lado confere proteção patrimonial a cada adquirente, individualmente – e, de outro lado, ao conjunto de compradores, como fonte de alimentação financeira indispensável à conclusão das edificações.

- A irretratabilidade das promessas de venda sinaliza estabilidade no fluxo financeiro e gera confiança na liquidez dos Contratos de Promessa, viabilizando a obtenção de financiamentos para a construção do empreendimento.

- Em razão do interesse comum visado pelo conjunto das promessas, não se pode interpretar cada um desses contratos olhando apenas para a face interna das relações jurídicas que envolve somente o interesse individual das partes contratantes, devendo ser levado em conta, além do interesse do incorporador, também o interesse da coletividade formada pelos demais compradores.

(*) Extraído de artigo e livro de autoria do Dr. Melhim Chalub

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ** | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Alguns impactos dos distratos

- É razoável e desejável se ter um canal aberto para solução administrativa de Compromissos de Compra e Venda em que o comprador não tem condições ou interesse de manter a compra, porém, não pode ser algo generalizado e nem tampouco sem levar em conta os impactos sobre a manutenção da viabilidade econômica do empreendimento.

- O ideal é que se tenha uma regulação objetiva e transparente, de forma que todas a s partes conheçam não somente as 'portas de entrada', como também 'as portas de saída' evitando, de um lado eventuais abusos por parte dos vendedores e, de outro, explorações por parte dos compradores.

- O excesso de liberdade pode se transformar em um 'Hedge Perfeito' para investidores – manter firme o contrato quando houver expectativa de realizar os lucros previstos ou transformar o contrato em uma aplicação de mercado, distratando o contrato e recebendo o valor aplicado.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ** | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Alguns impactos dos distratos

- A necessidade de fazer caixa para cobrir distratos pode levar o empresário a 'queimar estoques' e gerar um efeito dominó – preços caem, aumenta os distratos; os distratos aumentam, nova redução nos preços.

- Frustração do fluxo de caixa esperado pelas promessas de compra e venda provoca desconfiança por parte de investidores e dos bancos e pode levar até mesmo à insolvência do incorporador/construtor

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

- Modelo de financiamento lançado pela CAIXA no final da década de 1990, como forma de mitigar os riscos de “encalhe” de estoques (“Empreendimento-Problema”) e afastar o receio dos compradores frente ao chamado “Efeito ENCOL”.

- A ideia inicial era que as pessoas físicas interessadas na aquisição de um imóvel novo se ‘encontrassem’ e se organizassem no próprio mercado, idealizasse um produto (empreendimento habitacional) e, então, contratasse uma construtora para produzi-lo e, ato contínuo, obtivessem os financiamentos individuais em montante suficiente para viabilizar a produção do empreendimento. Algo similar ao antigo financiamento denominado Condomínio Habitacional Fechado, onde um grupo de pessoas conhecidas entre si, se organizavam em grupo, contratavam uma construtora na qualidade de ‘empreiteira’, obtinham os financiamentos individuais e produziam o empreendimento.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

- Evidentemente a ideia do Condomínio Fechado Habitacional não vingou na produção em alta escala, porém, a ideia foi muito bem absorvida por várias empresas da construção civil, que passaram elas próprias a 'capturar' os interessados no mercado, lançar o empreendimento e levar os compradores à CAIXA para a obtenção dos financiamentos individuais.

- Inicialmente e por um longo período se exigia 100% das unidades comercializadas para assinatura dos contratos com as Pessoas Físicas, porém, com a solidificação do modelo, ajustes foram feitos, até chegar a um percentual mínimo em torno de 30% das unidades, em alguns casos podendo ser compensado com obras executadas.

Dois pontos são imprescindíveis:

- 100% dos recursos necessários para a execução das obras tem que estar à disposição da Instituição financeira, sendo resultado do somatório dos valores dos financiamentos às pessoas físicas, obras já executadas e, se necessário, aporte de recursos por parte do incorporador/construtor.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

- Seguro Garantia do Término de Obras - segurança para os adquirentes de que, na hipótese de o incorporador/construtor, por algum motivo, não conseguir concluir as obras, a Instituição Financeira o fará.

- Diferentemente do Plano Empresário, em que durante a fase de produção os compradores assinam uma Promessa de Compra e Venda, no Imóvel na Planta ele já assina o contrato definitivo de financiamento.

- Durante a fase de obras os mutuários pagam mensalmente: i) atualização monetária; ii) juros sobre o valor das parcelas já liberadas; iii) Prêmios de Seguro; iv) Taxa de administração, se houver.

- A fase de pagamento das prestações se inicia no mês seguinte à conclusão do empreendimento, porém, em breve o cliente poderá escolher o mês para iniciar o pagamento das prestações – entre o mês seguinte à assinatura do contrato e o mês seguinte à conclusão obras.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Encargos mensais na fase de produção

Financiamento PF	500.000,00
Taxa Juros	9,00%
TR anual	1,0%
Prazo de obras (meses)	10
Prazo de amortização	360
SAC - 1a prestação (A+j)	5.138,89

Encargos na fase de obras					
Mês	Parcela	Juros	C. Monetária	Encargo mensal(*)	Saldo devedor
0	20.000,00	-	-	-	20.000,00
1	40.000,00	150,12	16,59	166,72	60.000,00
2	60.000,00	450,37	49,77	500,15	120.000,00
3	30.000,00	900,75	99,54	1.000,29	150.000,00
4	45.000,00	1.125,93	124,43	1.250,36	195.000,00
5	55.000,00	1.463,71	161,76	1.625,47	250.000,00
6	60.000,00	1.876,56	207,38	2.083,94	310.000,00
7	40.000,00	2.326,93	257,16	2.584,09	350.000,00
8	60.000,00	2.627,18	290,34	2.917,52	410.000,00
9	40.000,00	3.077,55	340,11	3.417,66	450.000,00
10	50.000,00	3.377,80	373,29	3.751,09	500.000,00

(*) No encargo mensal, além dos juros e correção monetária, são devidos seguros MIP-DFI e, quando for o caso, a Taxa de Administração

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Vícios Construtivos

"Não há distinção entre as várias espécies de dano que pode surgir da inexecução ou da má execução do contrato de incorporação. Tratando-se de entrega retardada, de construção defeituosa, de inadimplemento total, o incorporador é o responsável..."

Melhim Chalub

Seguro Garantia Pós Entrega = SGPE

- Seguro Garantia que protege os mutuários sobre os danos de mau funcionamento e inadequação das construções previstos no Cód. Consumidor (Art. 618) caso a construtora não atue e repare.
- Prazo de garantia: 5 anos

RCPM – Responsabilidade Civil, Profissional e Material

Seguro que protege os mutuários sobre todos os danos descritos no Cód.. Consumidor (Art. 618) oriundos de erros de projetos, execução e/ou materiais.

Prazo de garantia: 5 anos

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

- **Vantagens para os adquirentes**

  - Não correm o risco de assinarem a promessa de compra e venda, fazer pagamentos à construtora e, quando da entrega do imóvel terem o financiamento negado pelo Banco.
  - A partir da assinatura do contrato de financiamento, o valor da compra e venda deixa de ser reajustado pelo INCC ou IGPM e passa a ter o saldo devedor reajustado pela TR.
  - Isenção dos encargos mensais devidos durante o período de construção, a partir 6º mês previsto para a entrega das obras, caso ocorra atrasos na conclusão das obras.
  - Garantia de entrega da obra, mesmo que a construtora entre em default .
  - Cobertura securitária – MIP e DFI – desde a data de assinatura do contrato de financiamento.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

- **Vantagens para incorporador/construtor**
  - Mitiga o risco de perda de vendas/distratos no carregamento de Promessas de compra e venda.
  - Antes de efetivar a transação, primeiramente verifica a avaliação de risco/aprovação do financiamento como condição para concretizar a venda.
  - Alavanca a capacidade da empresa em tomar mais empréstimos, uma vez que os financiamentos às pessoas físicas não impactam em seu endividamento.
  - Forte indutor de vendas – boa aceitação por parte dos compradores
  - Antecipa caixa – giro mais rápido
  - Sai do mercado financeiro e foca em seu negócio
  - Ganho de escala na compra de materiais

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ** | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

- **Ponto crítico:**
- A qualidade da venda deve ser a melhor possível, destacando-se a transparência na totalidade de informações ao cliente, seus compromissos financeiros em toda a fase de obra e de pós obra, seus riscos, inclusive a impossibilidade de distrato futuro.

- **Vantagens para a Instituição Financeira**
- Mitiga o risco de financiar empreendimento com demanda insuficiente.

- Mitiga o risco de, ao final do empreendimento, o incorporador/construtor não conseguir concluir o repasse das unidades habitacionais em tempo hábil – prazo de carência – para quitar a dívida.

- Antecipa o período de relacionamento com o cliente, abrindo janela de oportunidade para fidelização e realização de outros negócios.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

Riscos e desvantagens

Instituição Financeira

- Assume parte do risco do negócio, além do natural risco financeiro
- Risco de perda, em um produto com baixa margem operacional, no caso de paralisação das obras e os recursos disponíveis (parcelas de financiamento ainda não liberadas), acrescido da cobertura do seguro término de obras (15% dos custos do empreendimento) serem insuficientes para conclusão das obras.
- Dificuldade e morosidade na retirada da construtora das obras e, também, da contratação da nova construtora, o que potencializa o risco de insuficiência de recursos dada a soma dos riscos de depredação/deterioração das obras e defasagem dos custos das obras a executar.
- No caso de atraso superior a 6 meses para a entrega das obras e, na hipótese de a construtora não ter capacidade para arcar com os encargos mensais devidos pelos mutuários, esses valores se converterão em prejuízos para o Banco.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

Riscos e desvantagens

- Elevados custos operacionais
- Risco de 'contaminação' – o Banco vir a ser solidário em ações movidas por mutuários contra a construtora nessa fase de produção do empreendimento.

Incorporador/Construtor

- Em obras com prazo longo de execução, por exemplo, superior a 24 meses, uma eventual acirramento da inflação no custo das obras pode gerar pode fazer com que os recursos existentes se tornem insuficientes para garantir a conclusão das obras, uma vez que, uma vez assinados os contratos de financiamentos com as pessoas físicas, o valor da venda deixa de sofrer qualquer atualização.

- Impossibilidade técnica de retomada do imóvel durante a fase de obras, no caso de inadimplência do comprador.

- Atuar como fiadora dos compradores, durante a fase de obras .

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Financiamento do Imóvel na Planta

Conclusão

- Trata-se de um produto de grande relevância para o setor da construção civil, principalmente no caso da Habitação de Interesse Social e, também, resulta em grande segurança e vantagens para os compradores, porém, para garantir a sua sustentabilidade, bem como se tornar atrativo para os bancos privados requer, necessariamente, a construção de um arcabouço jurídico específico, capaz de mitigar os diversos riscos existentes.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ | 2018**

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Crédito Imobiliário: Regulação e Transparência

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ** | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Autorregulação via 'mão invisível' do mercado

"Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm com o seu próprio interesse".
(Adam Smith)

A liberdade para o funcionamento do mercado, com intervenções mínimas de reguladores e transparência nas relações de negócios, tanto no que diz respeito às leis e às normas quanto aos contratos é uma das formas mais eficazes de proteger os consumidores.
(Teotonio)

A perfeição não é para este mundo. Sempre haverá produtos de má qualidade, charlatões, vigaristas. Mas, em geral, a concorrência do mercado, quando lhe é permitido funcionar, protege o consumidor melhor do que fazem os mecanismos alternativos do governo que foram sendo progressivamente impostos ao mercado".
(Milton Friedman)

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Segurança jurídica no crédito imobiliário é um binômio:

Segurança para conceder o crédito (certeza de existência, validade e eficácia dos contratos)

Segurança para recuperar o crédito (certeza de exequibilidade das garantias reais)

Tripé que sustenta a qualidade do crédito imobiliário:

Análise do risco de crédito (vontade de pagar)

Avaliação do imóvel (garantia real)

Apuração da renda (capacidade de pagar)

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Sintonia entre Resolução CMN 4271/2013 e Relatório *Financial Stability Board* -FBS 002/2011

Princípios que devem reger a originação de operações de crédito imobiliário (*Financial Stability Board*)

1- Verificação efetiva da renda e de informações financeiras
2 - Cobertura apropriada dos encargos da dívida
3 - Avaliação realista da capacidade de pagamento
4 - Adoção de razões LTV (Loan-to-value ratios) apropriadas
5 - Gerenciamento efetivo da avaliação das garantias
6 - Uso do seguro hipotecário
7 - Provisões para resultados negativos futuros
8 - Estabelecimento de padrões mínimos aceitáveis
9 - Práticas de remuneração

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Sintonia entre Resolução CMN 4271/2013 e Relatório *Financial Stability Board* -FBS 002/2011

PRINCÍPIO 1: VERIFICAÇÃO EFETIVA DA RENDA E DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS*:* Os órgãos reguladores devem requerer das instituições financeiras a verificação da renda e demais informações financeiras apresentadas pelo pleiteante ao financiamento. Os padrões mínimos devem ser sensíveis a práticas que conduzam a fraudes.

PRINCÍPIO 2: COBERTURA APROPRIADA DOS ENCARGOS DA DÍVIDA: Os órgãos reguladores devem estabelecer regras e limites à concessão de financiamentos imobiliários que garantam que as operações de crédito contratadas estejam de acordo com a capacidade de pagamento do mutuário, considerando todos os encargos decorrentes da dívida. A análise da capacidade de pagamento do mutuário deve levar em conta todas as suas obrigações recorrentes além daquelas relacionadas ao financiamento pleiteado."

PRINCÍPIO 3: AVALIAÇÃO REALISTA DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO: A avaliação da capacidade de pagamento deve se basear na capacidade do mutuário arcar com todos os custos relacionados ao financiamento, permitindo a quitação integral da dívida na data de vencimento pactuada, considerando juros e indexadores.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Sintonia entre Resolução CMN 4271/2013 e Relatório *Financial Stability Board* -FBS 002/2011

PRINCÍPIO 4: ADOÇÃO DE RAZÕES LTV (LOAN-TO-VALUE RATIOS) APROPRIADAS*:* Devem ser adotados padrões apropriados para a razão dívida/valor de avaliação do imóvel, considerando os valores exigidos como entrada dos financiamentos e a possibilidade de múltiplas hipotecas.

PRINCÍPIO 5: GERENCIAMENTO EFETIVO DA AVALIAÇÃO DAS GARANTIAS: Os órgãos de supervisão devem assegurar a adoção de práticas sólidas de avaliação e precificação dos colaterais, incluindo a independência e capacidade técnica das partes que realizam as avaliações." Os órgãos de supervisão devem certificar-se de que estejam sendo adotados critérios sólidos de avaliação dos imóveis, incluindo o necessário nível de independência em relação ao originador. (...) Os agentes financeiros não devem considerar a valorização futura do preço do imóvel como um fator na determinação da capacidade do mutuário em pagar o financiamento.

Resolução CMN 2682/99 – Rating clientes Credit Scoring

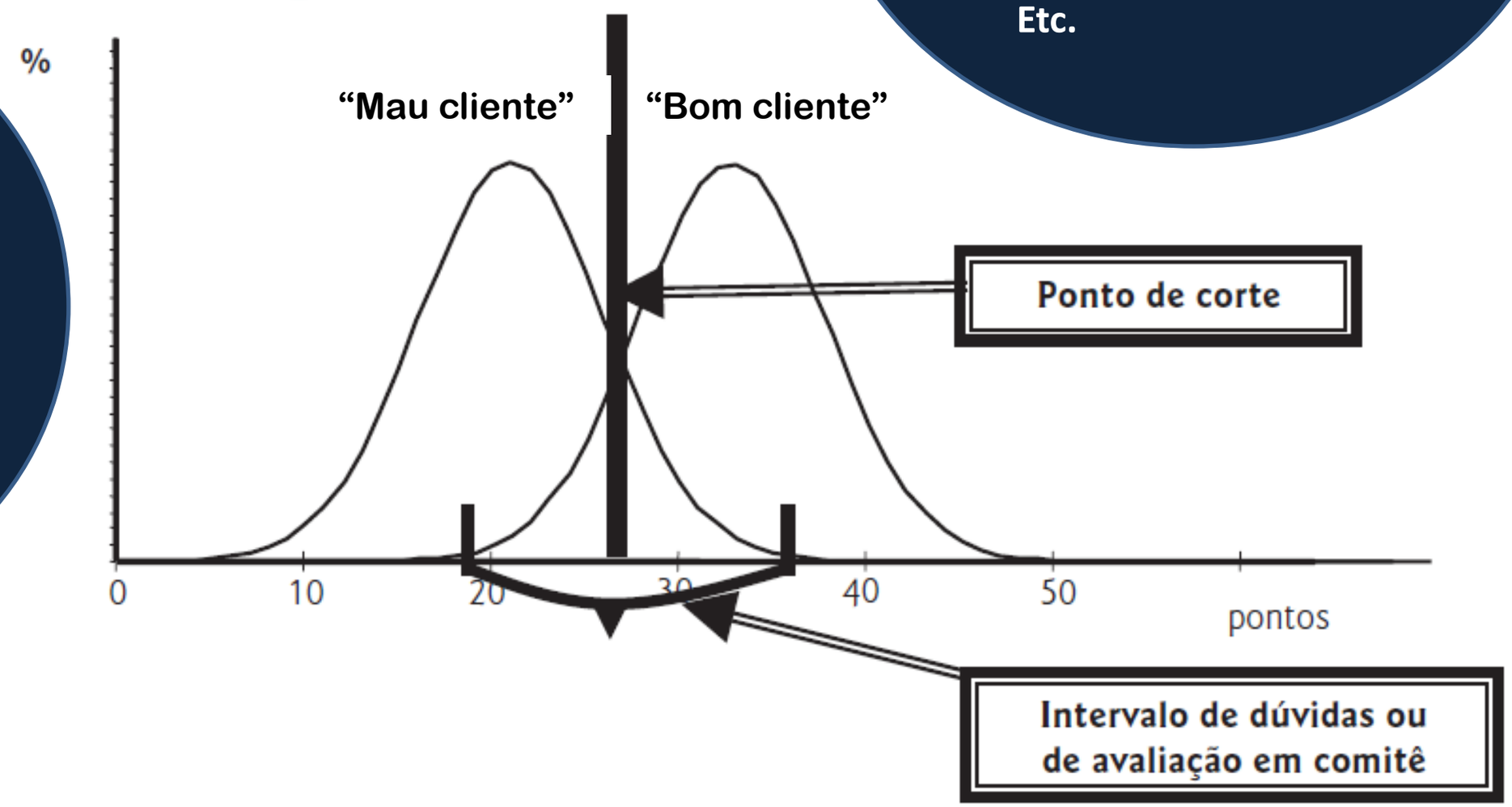
A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Têm o objetivo de discriminar solicitantes de crédito de acordo com seu risco (probabilidade) de inadimplência.

Restrição Cadastral
Idade
Estabilidade no Emprego
Cargo ou Função
Renda Líquida Mensal
Patrimônio
Escolaridade
Estado Civil
Região geográfica
Etc.

Analisar uma série de variáveis (contábeis, mercadológicas, comportamentais, etc.) para emitir uma opinião sobre a capacidade de pagamento de um cliente.



Fonte: *JOSÉ ODÁLIO DOS SANTOS e RUBENS FAMÁ*

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Linhas de Defesa

Impedir que maus negócios sejam realizados, sem, contudo, fazer com que se perca competitividade em relação aos bons negócios.

Originar crédito com baixa qualidade eleva a inadimplência e potencializa o risco de perda de capital. São necessários muitos bons contratos para repor o prejuízo de um único contrato ruim.

A fraude vai desde um comprovante de renda até a inexistência da garantia.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Transparência para mitigar conflitos
Lei 11.977/2009

- É permitida a pactuação de capitalização de juros com periodicidade mensal nas operações realizadas pelas entidades integrantes do Sistema Financeiro da Habitação - SFH.
- No ato da contratação e sempre que solicitado pelo devedor será apresentado pelo credor, por meio de planilha de cálculo que evidencie de modo claro e preciso, e de fácil entendimento e compreensão, todas as informações relativas ao financiamento.
- Nas operações de empréstimo ou financiamento realizadas por instituições integrantes do Sistema Financeiro da Habitação que prevejam pagamentos por meio de prestações periódicas, os sistemas de amortização do saldo devedor poderão ser livremente pactuados entre as partes, desde que matematicamente consistentes.
- Nas operações de empréstimo ou financiamento é obrigatório o oferecimento ao mutuário do Sistema de Amortização Constante - SAC e de, no mínimo, outro sistema de amortização matematicamente consistente, entre eles o Sistema de Amortização Crescente - SACRE e o Sistema Francês de Amortização (Tabela Price).”
- Os agentes financeiros do SFH somente poderão conceder financiamentos habitacionais com cobertura securitária que preveja, no mínimo, cobertura aos riscos de morte e invalidez permanente do mutuário e de danos físicos ao imóvel.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

SISTEMAS DE AMORTIZAÇÃO AUTORIZADOS PELA LEI 11.977/2009

Financiamento	100.000,00
Prazo	360
Taxa de juros	8,16%
Taxa Referencial a.a	1,80%

Prestação inicial	
SAC	**TP**
957,78	744,95

Tabela Price			**SAC**	
Período	**P(a+j)**	**Saldo Devedor**	**P(a+j)**	**Saldo Devedor**
-	744,95	100.000,00	957,78	100.000,00
1	746,06	100.083,73	959,20	99.870,59
12	758,36	100.976,23	953,87	98.406,67
24	772,01	101.884,15	947,55	96.723,57
36	785,90	102.713,59	940,69	94.948,00
48	800,05	103.453,24	933,28	93.077,18
60	814,45	104.090,58	925,30	91.108,24
72	829,11	104.611,70	916,72	89.038,26
84	844,04	105.001,22	907,54	86.864,24
96	859,23	105.242,05	897,73	84.583,11
108	874,69	105.315,29	887,28	82.191,71
120	890,44	105.200,00	876,16	79.686,82
132	906,47	104.873,00	864,35	77.065,13
144	922,78	104.308,62	851,83	74.323,23
156	939,39	103.478,47	838,58	71.457,66
168	956,30	102.351,09	824,57	68.464,84
180	973,52	100.891,73	809,79	65.341,14
192	991,04	99.061,91	794,22	62.082,79
204	1.008,88	96.819,08	777,81	58.685,97
216	1.027,04	94.116,19	760,57	55.146,76
228	1.045,52	90.901,20	742,44	51.461,12
240	1.064,34	87.116,58	723,42	47.624,93
252	1.083,50	82.698,74	703,48	43.633,96
264	1.103,01	77.577,35	682,58	39.483,88
276	1.122,86	71.674,71	660,70	35.170,27
288	1.143,07	64.904,92	637,81	30.688,57
300	1.163,65	57.173,05	613,88	26.034,14
312	1.184,59	48.374,19	588,89	21.202,20
324	1.205,91	38.392,41	562,80	16.187,88
336	1.227,62	27.099,62	535,58	10.986,18
348	1.249,72	14.354,28	507,19	5.591,96
360	1.272,21	0,00	477,61	-

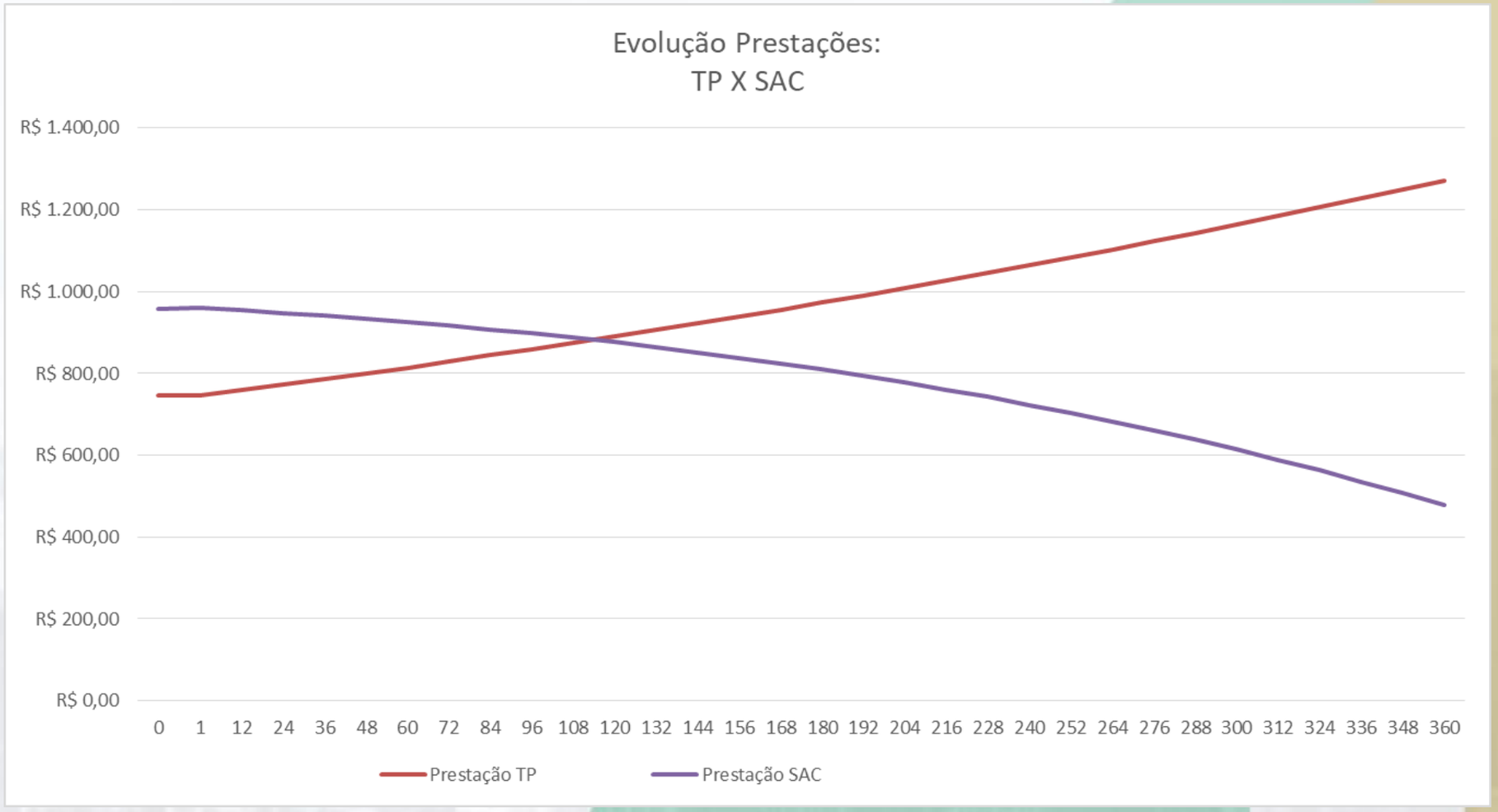
- A Tabela Price resulta em uma prestação inicial aproximadamente 29% inferior àquela verificada no SAC e, portanto, é um importante mecanismo de inclusão no caso da Habitação Social, uma vez que implica em uma capacidade de obter financiamento superior em 29% à capacidade máxima no SAC.

- Tem a desvantagem de menor velocidade na amortização da dívida, maior risco de comprometimento da renda e da garantia, principalmente nos casos de elevação da 'inflação' com as prestações reajustadas pelo mesmo índice e periodicidade de reajuste do saldo devedor, a dívida é integralmente quitada quando do pagamento da última prestação, qualquer que seja o índice de inflação, tanto no SAC quanto na TP

Comparativo da evolução da prestação – Tabela Price versus SAC

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ** | 2018

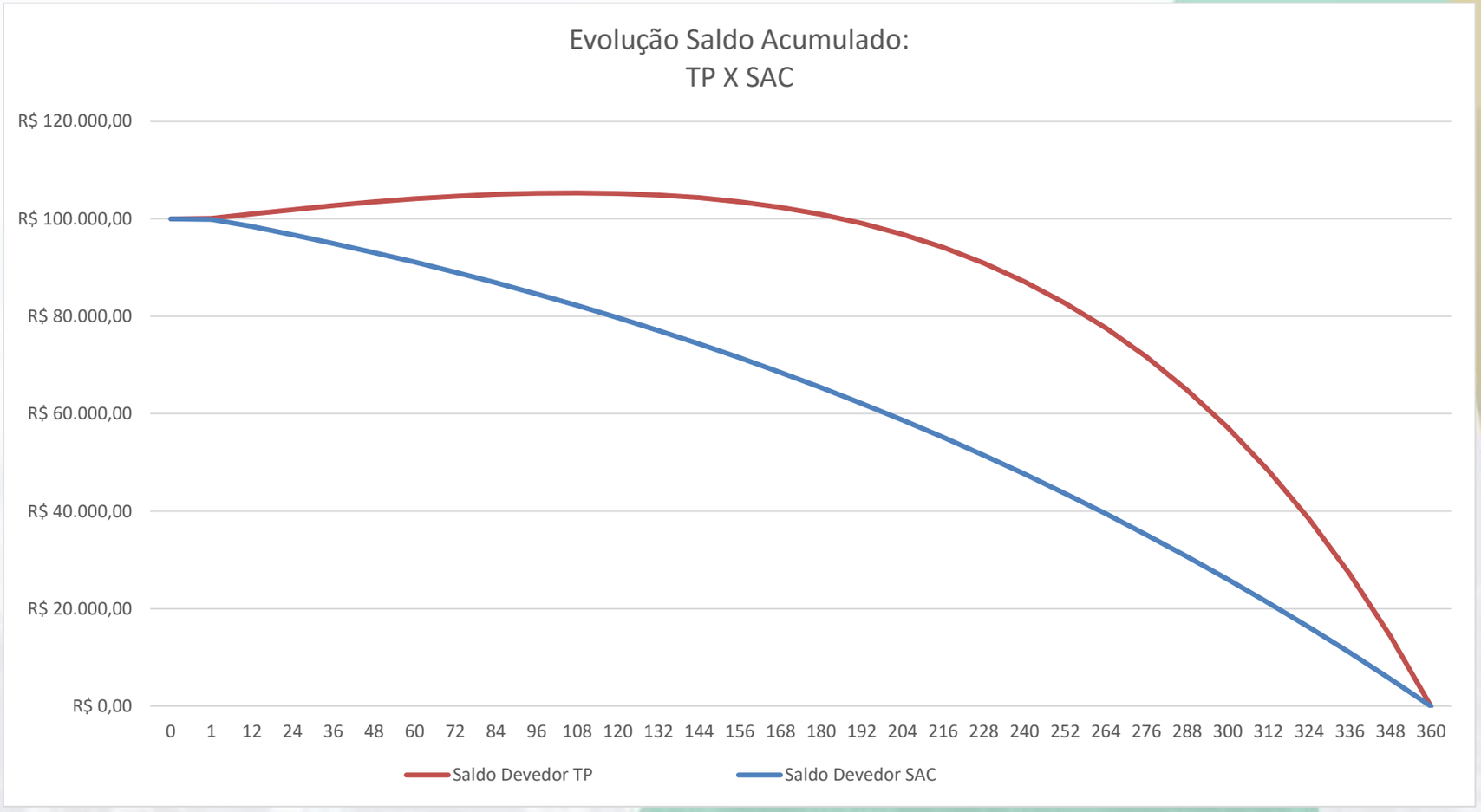
PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR



Comparativo da evolução do saldo devedor – Tabela Price versus SAC

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA **PERSPECTIVA DO STJ** | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR



Síndrome das Dívidas Impagáveis - Pré 1994

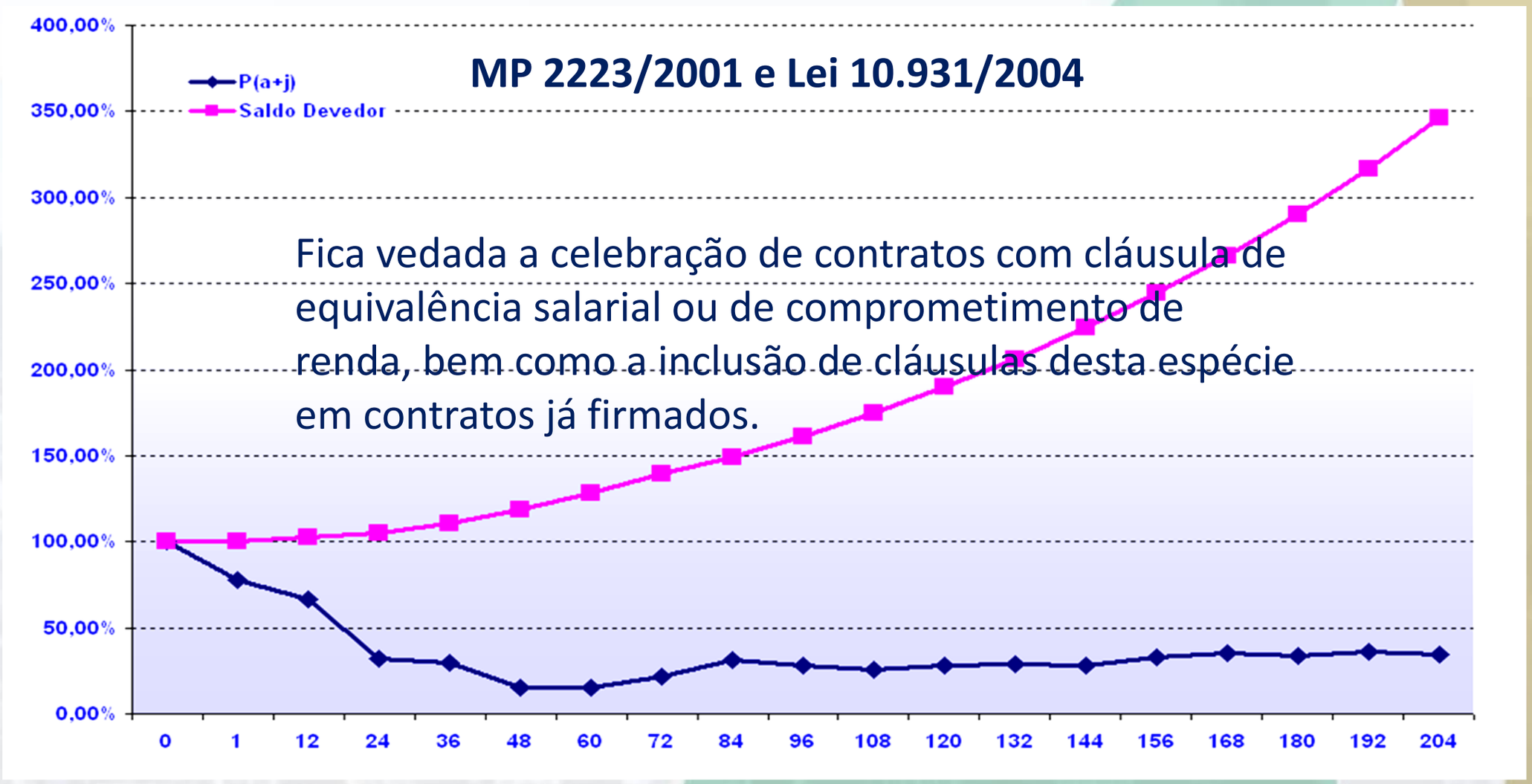
A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

PLANO DE EQUIVALÊNCIA SALARIAL

Descasamento entre Reajuste do Saldo e das Prestações

Subsídios implícitos, regressivos e sem responsabilidade fiscal & Postergação do problema



A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Habitação de Interesse Social – Subsídios Explícitos

Funding FGTS

FAIXA DE RENDA	LIMITE VALOR DO IMÓVEL	LIMITE SUBSÍDIOS
1,5	144.000	47.500
2	240.000	27.500
3	240.000	-
Condição Especial	300.000	-

FAIXA DE RENDA	VALORES DE RENDA VIGENTES (R$)	TAXA DE JUROS (%a.a.)
1,5	Até 2.600,00	5,00%
2	Até 2.600,00	5,50%
	2.600,01 a 3.000,00	6,00%
	3.000,01 a 4.000,00	7,00%
3	4.000,01 a 7.000,00	8,16%
CONDIÇÃO ESPECIAL	até R$ 9.000,00	9,16%

Subsídios de Equilíbrio Econômico Financeiro	
Taxa de Administração (R$ 25/mês)	
Renda Familiar	**Forma de Pagamento**
Até R$ 4.000	Paga integralmente pelo FGTS
Acima de R$ 4.000	Paga integralmente pelo mutuário
Diferencial de Juros 2,16% a.a	
Renda Familiar	**Forma de Pagamento**
Até R$ 2.600	Integralmente assumida pelo FGTS
De R$ 2.600,01 até R$ 3.000	1,16% a.a assumida pelo FGTS e 1,0% a.a embutida na taxa de juros contratual do mutuário
De R$ 3.000,01 até R$ 4.000	0,16% a.a assumida pelo FGTS e 2,0% a.a embutida na taxa de juros contratual do mutuário
Acima R$ 4.000	Integralmente assumida pelo mutuário e embutida na taxa de juros contratual.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Habitação de Mercado S.F.H (Subsídios Explícitos)

Funding Caderneta de Poupança

- Forte regulação pelo Estado
- Limite valor do imóvel – R$ 950 mil (DF, SP, MG, RJ) e R$ 800 mil (Demais UFs)
- Indexador TR
- Limite Taxa de juros efetiva (12,0%)
- Isenção de imposto de renda sobre o Funding (caderneta de poupança)

Habitação de Mercado - SFI (Ausência de Subsídios)

- Condições estabelecidas livremente pelo mercado
- Intervenção mínima do Estado

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Evolução do marco regulatório
Segurança, Proteção e Transparência

- **Patrimônio de Afetação**

- Blindagem contra o ‘Efeito ENCOL’
- No curso do negócio a Comissão de Representantes dos Adquirentes acompanha a construção por meio de relatórios trimestrais sobre o andamento das obras, vis a vis a programação dos ingressos de recursos a ela destinados, ação que possibilita a medição da evolução da obra e a verificação da compatibilidade dos desembolsos com o cronograma físico empreendimento.
- A Comissão de Representantes pode destituir o incorporador caso haja retardamento injustificado ou paralisação das obras.
- Efetivo monitoramento, por parte da Instituição Financeira, com relação à gestão dos recebíveis e do direcionamento dos recursos para as obras e pagamento de credores.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Evolução do marco regulatório
Segurança, Proteção e Transparência

Custo Efetivo Total – Resolução CMN 3.517/2007

- é a taxa que considera todos os encargos e despesas incidentes nas operações de crédito.
- ao compararmos operações de crédito ofertadas por duas instituições financeiras, aquela que apresenta uma taxa de juros mais baixa pode não ser a mais vantajosa para a consumidor, quando considerados todos os outros custos envolvidos.

Liberdade de escolha da Seguradora – Resolução CMN 3.811/09 e Lei 11.977/09

- As instituições financeiras devem ofertar no mínimo duas apólices de seguro – MIP e DFI – sendo que ao menos uma das seguradoras não pode ser ligada ao Banco
- Facultado ao cliente buscar no mercado outra apólice, desde que tenha as coberturas básicas válidas para as operações de crédito imobiliário.

Portabilidade do Crédito Imobiliário Resolução CMN 4.292/2013

- transferência de operação de crédito de instituição credora original para instituição proponente, por solicitação do devedor.

A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NA PERSPECTIVA DO STJ | 2018

PROTEÇÃO DO CONSUMIDOR

Para que um negócio seja bom, não basta que nos dê um lucro justo. Requer, principalmente, que nosso cliente passe a ser, voluntariamente, um ‘vendedor’ de nossos produtos ou serviços. Isso sim, é mais do que um simples negócio; é uma parceria.