

PLATAFORMA IMOBILIÁRIA GESTÃO DE RECEBÍVEIS



Temos **o País**
na nossa **essência**
e na nossa **identidade**.



Nos movimentamos junto
com nossos clientes:
com transparência,
inteligência e confiança.



Queremos contribuir
com um **futuro melhor**
para o mercado e
a sociedade.

A BOLSA DO BRASIL

PRINCIPAL INFRAESTRUTURA
DO MERCADO FINANCEIRO
BRASILEIRO

O QUE FA ZE MOS

A B3 é uma das **maiores Bolsas de Valores do mundo**, com atuação nos mercados de:



Ações



Renda fixa



Serviços
na cadeia de
financiamento
de veículos
e imóveis



Derivativos



Infraestrutura

A **tecnologia** da B3 permite que:

corretoras ofereçam a investidores alternativas de **diversificação**;

bancos façam uma melhor gestão de **risco** e **crédito**;

empresas se financiem para **expandir seus negócios** e **gerar empregos**;

brasileiros façam **TEDs** e financiem veículos e imóveis.

PRODUTO
**GESTÃO
DE
RECEBÍVEIS**

A **Plataforma Imobiliária | Gestão de Recebíveis** é o sistema de gestão de recebíveis imobiliários da B3 que organiza, controla e aumenta a transparência do fluxo dos recebíveis de imóveis vendidos na planta, monitorando os níveis de garantia das operações de financiamento de empreendimentos e podendo inclusive servir como vitrine de crédito para empreendimentos não financiados. As informações preenchidas pelas incorporadoras no Gestão de Recebíveis serão integradas com o sistema de registro de ativos financeiros da B3, o NoMe (Novo Mercado). Uma vez registrados, o mercado também poderá contar com os serviço de constituição de ônus e gravames sobre esses ativos financeiros oriundos dos recebíveis.

Organização
do mercado de
imobiliário

Controle dos
pagamentos de
parcelas

Transparência
para o adquirente

Gestão dos
recebíveis
imobiliários

Conexão com
as Incorporadoras
e Instituições
Financeiras

Registro dos
recebíveis como
ativos financeiros

SOLUÇÃO B3

PROCESSO DE GESTÃO E REGISTRO DOS RECEBÍVEIS COM INTEGRAÇÃO

ERP - Incorporadoras

Integração com ERP das Incorporadoras para importação dos dados das vendas

Envio dos CNABs feito pela B3. Retornos e compensações enviadas à incorporadora via integração.

Etapas



Funcionalidades

Envio de documentos para cadastro na B3

Criação do Empreendimento

Indicação do Banco Emissor ou Banco do Plano Empresário (quando houver)

Cadastro das Vendas das Unidades com respectivo Fluxo de Pagamento

Envio dos arquivos CNAB para emissão dos boletos pelos Bancos

Inclusão de Documentos referentes ao Empreendimento/ Plano Empresário

Aceite/Recusa do Empreendimento pelo Banco

Controle dos Índices de Garantia do Plano Empresário

Criação dos Direitos Creditórios de Recebíveis Imobiliários para cada fluxo de pagamento das unidades

Constituição do Gravame dos Direitos Creditórios das unidades dadas em Garantia ao Banco. Conforme normativos:

- Lei 12.810
- Resolução CMN 4593/2017

CRONOGRAMA DE IMPLANTAÇÃO GESTÃO DE RECEBÍVEIS



*Pendente resolução do BACEN

Otimização operacional

Informações inseridas serão disponibilizadas às instituições financeiras, otimizando o processo.

Integração

A solução B3 permite integração com os ERPs de mercado utilizados pelas incorporadoras.

Dispensa da VAN

O uso de VANs não se faz necessário com o envio dos CNABs por parte da B3.

Redução Basileia IV

Redução dos efeitos de Basileia IV, que prevê maior alocação de capital para crédito destinado à financiamento para produção de imóveis.

Vitrine de negócios

Incorporadora pode ofertar seus recebíveis mensurados pela Registradora, dando maior credibilidade quanto à adimplência da carteira.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA O MERCADO

Gestão e padronização

Os recebíveis terão uma gestão centralizada e padronizada entre todas as IF's (ex.: relatórios de acompanhamento)

Índices de reajuste

B3 irá atualizar os índices e recalculará de maneira automática o valor das parcelas e saldos devedores.

Controle financeiro

As funcionalidades de controle do sistema podem gerar economias no pacote de ERP das incorporadoras.

Agilidade na Securitização

Os ativos serão registrados no sistema NoMe, o mesmo dos demais instrumentos de securitização (CCI, CCB-I, CRI, LH, LCI, LH), elevando o patamar desses ativos.

Garantia Escritural

O Gravame dos ativos financeiros registrados confere garantia real aos recebíveis imobiliários, facilitando a diversificação dos credores.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA O MERCADO

PREÇO

SERVIÇOS B3

GESTÃO DE RECEBÍVEIS

PRÉ-REGISTRO / ESCRITURAÇÃO

- CADA UNIDADE CADASTRADA É COBRADA UMA ÚNICA VEZ.
- FATURAMENTO MENSAL REFERENTE ÀS UNIDADES CADASTRADAS NO MÊS ANTERIOR.
- VALOR DE R\$ 63 POR UNIDADE

REGISTRO DE ATIVO FINANCEIRO

REGISTRO DE DIREITOS CREDITÓRIOS

- NO REGISTRO É COBRADO 0,001% SOBRE O VALOR DO RECEBÍVEL (VALOR DE VENDA, DESCONTADO VALOR PAGO À VISTA)
- AO REALIZAR NOVA VENDA DA UNIDADE, É COBRADO UM NOVO REGISTRO, POR SER UM NOVO COMPRADOR (CPF).

CONSTITUIÇÃO DE GRAVAME

GRAVAME DOS ATIVOS FINANCEIROS

- NA CONSTITUIÇÃO DO GRAVAME É COBRADO 0,033% SOBRE O VOLUME FINANCEIRO DADO EM GARANTIA.
- OS CUSTOS INCIDEM SOBRE O GARANTIDO DA OPERAÇÃO

Valores equivalentes aos custos atuais

PREÇO

GESTÃO DE RECEBÍVEIS

R\$ 63

Por unidade cadastrada na Plataforma

CONDIÇÕES

- CADA UNIDADE CADASTRADA É COBRADA UMA ÚNICA VEZ.
- FATURAMENTO MENSAL REFERENTE ÀS UNIDADES CADASTRADAS NO MÊS ANTERIOR.

EXEMPLO

MÊS 1



Empreendimento com 100 unidades cadastradas na Plataforma

Cobrança de R\$ 6.300 no mês subsequente.

MÊS 2

Nenhum novo empreendimento com unidade cadastrada

Nenhuma cobrança para este mês.

MÊS 3

Nenhum novo empreendimento com unidade cadastrada

Nenhuma cobrança para este mês.

PREÇO

REGISTRO DOS RECEBÍVEIS

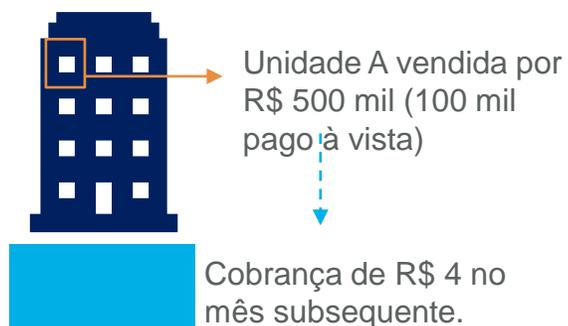
TAXA
0,001%
Sobre o valor de
VENDA da unidade

CONDIÇÕES

- O REGISTRO É COBRADO SOBRE O VALOR DO RECEBÍVEL DA UNIDADE (VALOR DE VENDA, DESCONTADO VALOR PAGO À VISTA)
- AO REALIZAR NOVA VENDA DA UNIDADE (EX.: PÓS-DISTRATO) É COBRADO UM NOVO REGISTRO, POR SER UM NOVO COMPRADOR (CPF).

EXEMPLO

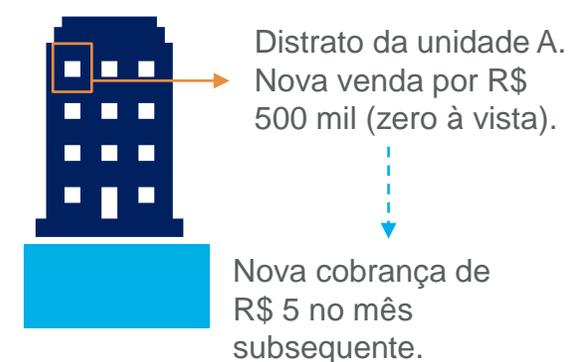
MÊS 1



MÊS 2



MÊS 3



PREÇO

REGISTRO DO GRAVAME

TAXA
0,033%
—
Sobre o VOLUME
FINANCEIRO dado
em GARANTIA

CONDIÇÕES

- O REGISTRO DO GRAVAME É COBRADO SOBRE O VOLUME FINANCEIRO DADO EM GARANTIA (CONJUNTO DE UNIDADES).
- OS CUSTOS INCIDEM SOBRE O GARANTIDO DA OPERAÇÃO

EXEMPLO

MÊS 1



Conjunto de 10 unidades no valor de R\$ 500 mil cada é dado em garantia da operação de Plano Empresário, totalizando um volume financeiro de R\$ 5 milhões.

Cobrança de R\$ 1650 no mês subsequente.

MÊS 2

Nenhum novo contrato de Plano Empresário é celebrado com unidades em garantia.

Nenhuma cobrança para este mês.

MÊS 3

Nenhum novo contrato de Plano Empresário é celebrado com unidades em garantia.

Nenhuma cobrança para este mês.

MAIO

Período de testes

- Contrato ou termo que originou adesão ao produto/sistema;
- Termo de Compromisso e Responsabilidade (TCR) para cadastro do máster (Pre-produção)
- Atos Societários (Ata, estatuto ou contrato social);
- Envio da cópia do RG, CNH ou Passaporte do usuário máster

JULHO

Operação em produção

- Solicitação de Outorga de Direito de Acesso aos Subsistemas de Registro;
- Ficha Cadastral;
- Cartão de Autógrafos;
- Solicitação de Cadastramento de um usuário administrador;
- Termo de Compromisso e Responsabilidade (TCR) para cadastro do máster (Produção)

PROCEDIMENTO (apenas uma vez por Incorporadora)

CLIENTE

Envio de toda documentação digitalizada para área de Cadastro B3



CADASTRO B3

Valida a documentação e retorna para o cliente.



CLIENTE

Envia as vias físicas da documentação para B3

CONTATO B3

CONTRATAÇÃO E PILOTÔ

Para aderir ao piloto do produto Gestão de Recebíveis durante os meses de maio e junho, entre em contato* com os canais de atendimento da B3 para receber o pacote de documentos e formulários.

*de segunda a sexta-feira das 8h às 18h



Relacionamento

Rodrigo Campos – Comercial

(11) 95654-4611

rodrigo.campos@b3.com.br



Central de atendimento

0300 152 9370

(11) 4152-9370

(11) 3336-7310

atendimento.imobiliario@b3.com.br