

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL - UFRGS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO – EA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS - DCA
ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO DE NEGÓCIOS FINANCEIROS**

Ricardo Manoel Damiani

**ALAVANCAGEM DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO ATRAVÉS DA
CONSIGNAÇÃO EM FOLHA DE PAGAMENTO –
RESULTADO E RISCO**

Porto Alegre (RS)
2007

Ricardo Manoel Damiani

ALAVANCAGEM DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO ATRAVÉS DA
CONSIGNAÇÃO EM FOLHA DE PAGAMENTO –
RESULTADO E RISCO

Trabalho de conclusão de curso de Especialização apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Administração.

Orientador: Prof. Roberto Lamb

Porto Alegre
2007

Ricardo Manoel Damiani

ALAVANCAGEM DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO ATRAVÉS DA CONSIGNAÇÃO EM FOLHA DE PAGAMENTO – RESULTADO E RISCO

Material para consulta na homepage da Biblioteca da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, disponível em <http://biblioteca.ea.ufrgs.br/index.asp> / Normas para Apresentação de Trabalhos Acadêmicos.

Conceito final:

Aprovado em de de 2007.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. – Instituição

Prof. Dr..... – Instituição

Prof. Dr..... – Instituição

Orientador – Prof. Dr. – Instituição

RESUMO

O mercado de crédito no Brasil cresce de forma vertiginosa, parte patrocinado pela oferta de bens de consumo, parte pelo acesso mais facilitado aos empréstimos e financiamentos pelas instituições financeiras e também pela concorrência existente nesse mercado. A concessão do crédito, elemento essencial da existência dos bancos, pela intermediação financeira entre superavitários e elementos deficitários do sistema financeiro evolui de acordo com o desenvolvimento e necessidades sociais. A cada dia surgem novas linhas e produtos para facilitar, reter, conquistar e fidelizar clientes, na busca da manutenção do relacionamento por longo prazo. E o crédito imobiliário surge e se destaca nesse contexto como o elemento congregador da necessidade social pela casa própria, com acesso mais facilitado do que antigamente e instrumento de manutenção do cliente bancário, com o respectivo retorno financeiro pela alavancagem proporcionada por esse crédito nas carteiras dos bancos. Instrumentos de segurança também evoluíram e hoje as instituições financeiras podem contar com garantias consistentes como a Alienação Fiduciária do bem, a proteção do Patrimônio de Afetação e ainda com a consignação em folha de pagamento das parcelas do contrato o que assegura o retorno financeiro, a redução do risco e pode proporcionar, por consequência, a redução das taxas de juros.

ABSTRACT

The credit market has increased strongly in Brazil. It happens mainly for two reasons: The offer of consumer goods, easier access to loan and financing operations obtained from financial institutions and the many financial options people can find in this kind of market. Giving credit, essential element in bank system, using financial intervention among surplus and deficit elements in financial system, evolves according to social development and needs. Day by day new lines and products come out to facilitate, retain, conquer and get faithful clients trying to maintain the clients for a long time. The financial credit used to build houses and buildings comes out and receives an especial attention in this context as a gathering element in the social need on the proper housing, with an access easier than it used to be in the past and as an instrument to maintain the client, with the respective financial return brought about by the credit obtained in banks. Security instruments have also been developed and nowadays financial institutions can count on solid guarantees like Alienação Fiduciária on goods, the protection on the Patrimônio de Afetação (Property of Affectation) and still with the consignment of the installments of the contract in wages payment demonstrative sheet which ensures the financial return, the risk reduction and can provide, consequently, the reduction of the interest rates.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	07
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	10
2.1	A TEMÁTICA HABITACIONAL.....	10
2.2	A EVOLUÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO IMOBILIÁRIO NO BRASIL.....	11
3	O MERCADO DE CRÉDITO.....	14
3.1	O DÉFICIT HABITACIONAL E O PAPEL DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO.....	19
3.2	O CRESCIMENTO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO SEGUNDO A ABECIP.....	25
4	TAXAS DE JUROS, RISCOS ASSOCIADOS AO CRÉDITO IMOBILIÁRIO E INADIMPLÊNCIA.....	28
4.1	ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA X HIPOTECA.....	30
4.2	PATRIMÔNIO DE AFETAÇÃO.....	31
5	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	34
5.1	ESTRUTURAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA.....	35
5.1.1	Seleção da Amostra e Procedimentos de Coleta.....	35
5.1.2	Análise dos Dados.....	36
6	ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	37
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	51
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	54
	APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA.....	56
	APÊNDICE B – GRÁFICOS DE COMPILAÇÃO DOS DADOS.....	59

1 INTRODUÇÃO

O mercado de crédito no Brasil está em constante expansão. Bancos comerciais cada vez mais diversificam seus *portfólios* de produtos de crédito, buscando principalmente, maiores resultados com a intermediação financeira.

Surgem assim, diferentes formas de financiamento de bens duráveis, além dos empréstimos já disponíveis no mercado financeiro.

Essa busca de maiores lucros se soma ao fato de que nos últimos anos os bancos apresentarem lucros excepcionais e um retorno sobre o ativo e o patrimônio líquido ainda maior, aumentando conseqüentemente o Índice de Basileia dos mesmos. Com dinheiro de sobra em caixa, muitos bancos se lançam no financiamento do mercado imobiliário, buscando ganhar espaço e fidelizando clientes.

Apenas no primeiro semestre do ano de 2005, o aumento do financiamento imobiliário no Brasil chegou a 86,73%. No acumulado de janeiro a julho, as linhas de financiamento de casa própria receberam R\$ 2,554 bilhões dos bancos, um incremento de 60,23% em relação aos primeiros sete meses de 2004. Nos primeiros seis meses de 2006, o volume de operações contratadas com valores da poupança alcançou R\$ 4,143 bilhões, superando em 103,6% o volume de operações do primeiro semestre de 2005.

Somente em junho de 2006, o volume de contratações atingiu R\$ 898,6 milhões. Variação de 148,53% acima do volume contratado em junho de 2005.

Em termos de unidades financiadas, o primeiro semestre de 2006 registrou 50.832 contra 25.123 unidades do primeiro semestre de 2005.

No período de doze meses foram financiadas mais de 86 mil unidades com recursos das contas de poupança. O volume de crédito no país passou de 23,9% do PIB (Produto Interno Bruto) em 2003 para 32,6% do PIB em maio de 2006.

Todos esses dados impulsionam e estimulam os bancos a disputar mercado, principalmente na alavancagem do crédito através da consignação em folha de pagamento, o que reduz consideravelmente o risco de inadimplência.

Existe conseqüentemente, a disputa franca pela folha de pagamento do setor privado e público, uma vez que a manutenção da mesma em determinado banco é fator determinante para a conquista de juros diferenciados de mercado.

A carteira de crédito do Banco do Brasil cresceu em torno de 15% em 2005, atingindo R\$ 101 bilhões e ainda assim sem a existência de um produto para financiamento de crédito imobiliário.

Programas de governo incentivam a criação de linhas que venham beneficiar a construção e aquisição da casa própria, o que valida ainda mais a atuação desenfreada dos bancos na conquista desse mercado em franca expansão.

Mas até que ponto é salutar o endividamento de longo prazo para o financiamento imobiliário no Brasil, uma vez que as taxas de juros praticadas ainda são elevadas, mesmo com a garantia fiduciária e da consignação dos pagamentos em folha e qual é o risco envolvido na concessão de créditos de longo prazo frente à instabilidade laborativa, econômica e de governo, além do risco econômico e sistêmico global?

Assim, buscar-se-á identificar, como objetivo geral, o potencial de contratação de crédito imobiliário junto a clientes Exclusivos com consignação de pagamento em folha, mensurar o possível aumento da carteira de crédito da Agência Caxias do Sul, assim como identificar o risco nas operações de financiamento e mais especificamente:

- a) Verificar qual o percentual de funcionários públicos federais, Exclusivos, a serem explorados no mercado de crédito imobiliário.
- b) Analisar o aumento potencial da carteira de crédito da Agência Caxias do Sul gerado pela alavancagem do crédito imobiliário através da linha de financiamento.
- c) Identificar os riscos envolvidos na concessão do crédito imobiliário.
- d) Identificar a causa dos juros altos praticados nos financiamentos imobiliários e mensurar uma possível redução dos mesmos através da consignação em folha.

O propósito das análises e verificações supracitadas consistirá na busca de uma mensuração do mercado que o Banco do Brasil deixa de atender na linha do crédito imobiliário, bem como o perfil do demandante desse crédito dentro de uma análise específica dos dados coletados pelo instrumento de pesquisa.

Além deste capítulo introdutório, apresentam-se a fundamentação teórica no capítulo 2, que traz dois subcapítulos: 2.1, que trata da temática habitacional e o 2.2,

que fala da evolução do sistema financeiro imobiliário no Brasil, com contexto histórico e conceitual. No capítulo 3 é apresentado o mercado de crédito no Brasil, que está em franca expansão, bem como os subcapítulos 3.1, que trata do problema do *déficit* habitacional e o papel do crédito imobiliário, com dados estatísticos e comparativos entre a situação do Brasil e de alguns países do mundo e 3.2, que traz informações sobre o crescimento do crédito imobiliário segundo a Associação Brasileira de Crédito e Poupança (ABECIP). Na seqüência, o capítulo 4 aborda as taxas de juros, os riscos associados ao crédito imobiliário e a inadimplência. Já o subcapítulo 4.1, relaciona uma das grandes mudanças do sistema de financiamento imobiliário brasileiro: a garantia, comparando a hipoteca com a alienação fiduciária. O subcapítulo 4.2 traz o Patrimônio de Afetação, importante instrumento de segurança e redutor do risco nas relações entre as partes. Os procedimentos metodológicos são descritos no capítulo 5 e a análise dos resultados no capítulo 6 com o conseqüente fechamento ou considerações finais no capítulo 7.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Os capítulos 02 a 04 fornecem o embasamento teórico para a melhor compreensão do estudo desenvolvido, com conceitos, definições e dados estatísticos apresentados por reconhecidos autores da área, bem como estudos formatados por importantes instituições ligadas ao assunto.

2.1 A TEMÁTICA HABITACIONAL

Segundo Aragão (2006), o tema "habitação" tem sido objeto de amplo debate nos campos jurídico, econômico e sociopolítico. Já se disse que "morar todos moram", num sentido puramente físico de que todos os homens ocupam um lugar no espaço territorial, o que pode ser interpretado tanto como uma obviedade ou como uma defesa contra uma situação de flagrantes disparidades na forma de "habitar", ou na "porção" do território ocupado pelos seres humanos.

Abrigo contra a intempérie e, nessa condição, diretamente relacionada com a sobrevivência do homem: fator de realização deste enquanto indivíduo, ao permitir-lhe o mínimo de privacidade pessoal; elemento importante na organização social, como centro de atividades familiares, a moradia configura muito mais do que o porto seguro dos indivíduos que convivem na sociedade atual (Aragão, 2006). Ainda, segundo Aragão (2006), a moradia é um "direito social" preceituado inclusive na Carta Magna, mas deslegitimado na percepção dos tantos "excluídos", que mesmo pertencentes a uma classe média no Brasil, vêem seus sonhos de casa própria distantes, resultado direto de desigualdades econômicas, políticas econômicas e de crédito eficientes.

Melo (1989), que afirma termos passado por um "reformismo conservador", alega que o crescimento do *déficit* habitacional vinculou-se diretamente ao ritmo e à forma do desenvolvimento da economia. A ampliação da oferta de bens e serviços aparece como uma condição necessária, mas não suficiente para reduzir as dimensões do problema da moradia, conforme ficou comprovado, no caso brasileiro, durante o "período do milagre econômico", quando o Produto Interno Bruto (PIB)

crescia a taxas elevadas e decresceu a produção de habitações. Aragão (2006) afirma que a experiência brasileira indica que tal como o crescimento econômico a democracia política não garante por si mesma a melhoria das condições habitacionais da população, não bastando vontade política, fazendo-se necessário políticas de créditos voltadas ao financiamento habitacional e condizentes com a realidade da grande parcela da população ativa, que trabalha e vê na casa própria a consolidação de seu esforço laboral, ascendendo o indivíduo não só na pirâmide social como tendo preservada sua dignidade e direito.

2.2 A EVOLUÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO IMOBILIÁRIO NO BRASIL

Segundo a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário - ABECIP (2003), em meados dos anos 60, o Brasil mobilizou-se para empreender um enorme esforço de modernização da sua indústria e de criação de um grande mercado de consumo. O crédito imobiliário era apenas uma promessa - de geração de poupança e de investimentos, de acesso das famílias à casa própria e de melhores condições sociais. Empréstimos hipotecários constituíam, então, privilégios de poucos. De acordo ainda com a ABECIP (2003), nos 30 anos que antecederam a criação do modelo do SFH, ou seja, entre as décadas de 30 e 60, até 1964, os programas habitacionais das Caixas Econômicas Federal e estaduais, dos institutos de previdência e das companhias de seguro haviam financiado, em conjunto, somente 1223 mil habitações, conforme estudo feito por Bartolomeu Bueno de Miranda (s.d), do BNH de São Paulo.

O ex-ministro Mário Henrique Simonsen comentava que, antes de 1964, era preciso uma ordem do presidente da República para que um financiamento fosse concedido. De acordo com a ABECIP (2003, p. 50),

um sistema financeiro habitacional inteiramente à "prova de bala" teria que satisfazer a dois requisitos: a) casar os prazos das operações ativas com os dos recursos captados; b) não conceder financiamentos onde o valor de garantia pudesse cair abaixo do saldo devedor.

Conforme relata a ABECIP (2003), o déficit habitacional no país era enorme até 1964, quando a estabilização da economia deu um sentido amplo ao caráter social da habitação, como em grandes democracias ocidentais - entre elas, Estados Unidos e Alemanha. Indica a ABECIP (2003), que, iniciado o programa de estabilização, abriu-se o caminho para uma revolução no crédito imobiliário no Brasil. Essa revolução deu os primeiros passos no governo Castelo Branco e institucionalizou-se, inicialmente, com a Lei 4.380/64, que criou o Banco Nacional de Habitação (BNH) como parte do Sistema Financeiro de Habitação (SFH). Apregoa a ABECIP (2003) que a década de 80 levou o SFH à bancarrota, pois milhares de ações de mutuários soterraram o sistema, devido aos constantes reajustes e correção monetária, que inviabilizava o pagamento das prestações dos prestamistas. Em cálculos conservadores, o jurista Cid Heráclito de Queiroz estimou em 900 mil, em 1994, o número de demandas judiciais no SFH.

Já Fortuna (2005, p. 218), relata que entre os principais problemas, podem ser citados:

os diferentes subsídios populistas concedidos no reajuste das prestações (1973 a 1985); a conversão e o congelamento das prestações no Plano Cruzado, e os diferentes congelamentos das prestações nos Planos Bresser e Verão (1986 a 1989); os desencontros dos índices de correção das prestações e dos saldos devedores do Plano Collor I (1990); e as dificuldades da política salarial do Plano Collor II (1991).

Todas essas interferências estatais, através dos planos econômicos, alteraram as formas de reajuste dos contratos privados e criaram um enorme rombo no então existente Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS), que havia sido criado para cobrir as eventuais diferenças entre o total das prestações e o saldo devedor ao final dos contratos. Some-se a isso, o processo inflacionário agudo de toda a década de 80 e do início da década de 90, arrematado pelos altos juros pós-Plano Real, “que transformou a compra do imóvel dos sonhos no pagamento da dívida do Castelo do Drácula, mesmo após anos de parcelas pagas”¹, o que originou a já citada enxurrada de processos judiciais, caracterizando assim a indústria de estelionato hipotecário e a incomensurável inadimplência.

¹ FORTUNA, EDUARDO. **Mercado Financeiro: produtos e serviços**. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 2005 p. 218.

Com a promulgação da Lei 9.514 em 20 de novembro de 1997 pelo presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, instituiu-se o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) e houve a reversão do quadro, sendo sua aprovação o maior dos passos dados por um governo, desde a Lei 4.380/64, para fortalecer o crédito imobiliário no país.

Atualmente, o SFH tem como objetivo, única e exclusivamente, o atendimento ao segmento de baixa renda, e para o atendimento às necessidades de financiamento da classe de maior poder aquisitivo, tem-se a alternativa do SFI, viabilizando aos clientes das sociedades de crédito imobiliário, associações de poupança e empréstimo, companhias hipotecárias, bancos múltiplos que dispõem de carteira imobiliária e a Caixa Econômica Federal, desde que as taxas de juros praticadas nas operações o permitissem.

O modelo brasileiro de financiamento imobiliário é subdividido em dois sistemas complementares:

Sistema Financeiro de Habitação - SFH: Os recursos aplicados no SFH são primordialmente destinados ao financiamento de imóveis habitacionais e se originam dos depósitos da caderneta de poupança e do FGTS. A rigor os recursos do FGTS são direcionados, em maior parte, ao financiamento de imóveis para famílias de renda mensal mais baixa, cabendo à caderneta de poupança o atendimento à classe média.

Sistema Financeiro Imobiliário - SFI: Os financiamentos pelo SFI abrangem tanto imóveis residenciais quanto comerciais, seus recursos baseiam-se na emissão de recebíveis imobiliários frutos da securitização de créditos mantidos por construtores e incorporadores contra os seus clientes. No entanto, esse sistema responde por menos de 10% do volume total de crédito habitacional.

Quadro 01 – Modelo brasileiro de financiamento imobiliário

Fonte: BACEN

3 O MERCADO DE CRÉDITO

Segundo Pinheiro e Cabral (1998), mercados financeiros confiáveis há tempos têm sido reconhecidos como essenciais na promoção do desenvolvimento econômico, não apenas pelo seu papel na mobilização da poupança destinada ao financiamento de investimentos e produção, mas também pela sua contribuição para a eficiência econômica, o que ocorre através de seleção e monitoramento de projetos de investimento. Como colocado por Stiglitz (1994, p. 23),

“contratos executáveis, transferências, divisão e repasse de risco e transações cadastráveis são atividades que fazem com que eles (os mercados financeiros) sejam o ‘cérebro’ de todo o sistema econômico, o lócus central da tomada de decisões”.

Entretanto, apesar de tão importantes, os mercados financeiros encontraram pouco espaço para se desenvolver em muitos países de baixa e média renda. Costuma-se atribuir a responsabilidade disso as políticas econômicas ineficientes e a falhas no mercado, segundo Fry (1982).

A instabilidade macroeconômica aumenta o risco de crédito, ao mesmo tempo em que a renda baixa e concentrada reduz o tamanho do mercado e aumenta os preços unitários. Os altos custos e riscos mantêm altas as taxas de juros, limitando o conjunto de projetos viáveis e aumentando as taxas de insucesso. Da mesma forma, a escassez de mão-de-obra qualificada e os altos custos de informação (sistemas contábeis pouco transparentes, altos custos de computadores e de tecnologia de informação em geral etc.) também reduzem a habilidade dos bancos em estimar a capacidade dos tomadores de honrar seus empréstimos. Em consequência disso, poucos créditos fluem para o setor privado. De acordo com Pinheiro e Cabral (1998), junto a este setor, os empréstimos para financiamento habitacional e para a indústria, que são os dois setores individualmente mais importantes, representaram 23,4% e 24,5% do total dos empréstimos normais em 1997, respectivamente. Mas é o segmento de crédito ao consumidor que tem mostrado os maiores índices de

crescimento desde a implantação do Plano Real (julho de 1994). A dramática redução das taxas de inflação que se seguiu (de 2.103,7% em 1993 para 7,9% em 1997, segundo o IGP-DI) teve como resultado uma redução significativa tanto da receita não proveniente dos juros quanto da incerteza geral, fatores que encorajaram e facilitaram uma expansão substancial de linhas de crédito para o setor privado. Esse foi, especificamente, o caso do crédito às famílias, onde o crédito ao consumo cresceu de um patamar médio de 2,4% do total de empréstimos nos anos de 1988/93 para 8,4% em 1994 e aumentou ainda mais desde então, tendo atingido 13% em 1997.

Segundo Arcoverde (2002), o longo período de inflação sofrido pelo Brasil inibiu o desenvolvimento do mercado de crédito no país, uma vez que os grandes bancos comerciais preferiam financiar a dívida interna do país, que possuía maior liquidez e era percebida como tendo menor risco de crédito, ao mesmo tempo em que tinha ainda taxas de juros substancialmente altas. Ainda, o mesmo autor, ressalta que a estabilidade econômica resultante do Plano Real estimulou a adoção de uma avaliação do risco de crédito e de sistemas de gestão mais sofisticados, em que vários grandes bancos começaram a organizar bases de dados contendo séries temporais de crédito e pontuação de comportamento, bem como estatísticas de pagamentos e atrasos, perdas e recuperações.

Conforme Arcoverde (2002), esse bancos de dados permitem um maior refinamento do processo de avaliação de crédito e das técnicas de gestão de risco.

De acordo com a Nota Técnica do Banco Central - BACEN número 15 (2002), o mercado imobiliário brasileiro está agora controlado pelo seu próprio conjunto de regulamentos, incluindo a lei do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), que tem precedência sobre a lei geral de falências. Esse novo conjunto de regulamentações específicas do setor, juntamente com a regulação financeira sob a jurisdição do Conselho Monetário Nacional/ Banco Central (CMN/BACEN), permitiu o surgimento de um promissor mercado de securitização.

Através da mesma lei, foi autorizada a constituição das Companhias Securitizadoras de Créditos Imobiliários, instituições não-financeiras constituídas sob a forma de sociedade por ações, que terão por finalidade a aquisição e a securitização desses créditos, na forma de Certificados de Recebíveis Imobiliários, por elas emitidos e comercializados junto ao mercado, além de poderem emitir

outros títulos de crédito, realizar negócios e prestar serviços compatíveis com as suas atividades.

Entretanto, de acordo com o BACEN (2002, p. 10), há vários valores que impedem esse mercado de explorar integralmente seu potencial, que são:

- a) Excessiva incerteza na projeção da curva de rendimento da taxa de juros de longo prazo - na verdade esse aspecto tem melhorado durante o Plano Real, porém a incerteza ainda é muito alta. A mesma melhora é verdade para o mercado secundário de títulos públicos, porém esse mercado secundário ainda tem pouca liquidez no Brasil. A curva de rendimento da taxa básica de juros é implicitamente construída a partir dos preços praticados nos mercados futuros de *swap* para taxas de juros negociadas na Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F), que permite a construção diária de uma curva de rendimento da taxa básica de juros para três anos com razoável liquidez. Sua volatilidade pode então ser estimada. O nível de volatilidade do rendimento tem sido substancialmente menor desde a adoção do câmbio flutuante em janeiro de 1999. Como regra geral, as operações de securitização têm períodos de tempo maiores e exigem agentes de mercado de modo a combinar as informações da curva de rendimento de três anos, que tem razoável liquidez, com as informações sobre preços de títulos públicos, que possuem vencimento mais longo e pouca liquidez. A incerteza que ainda resta na estimativa da curva de rendimento total e de sua volatilidade é ainda definitivamente responsável por muitos "pontos básicos" no *spread* da operação.
- b) O problema da cobrança em cascata da CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira). Já em contextos mais atuais, com a evolução da economia, redução da taxa básica de juros, verifica-se o aumento gradual da concessão do crédito imobiliário.

Segundo Lopes (2006), o explosivo crescimento do crédito imobiliário está proporcionando uma quase invisível revolução econômica no Brasil e movimentando de forma eufórica o mercado de imóveis do país. Em boa medida essa revolução tem pouco a ver com medidas governamentais e muito com a mudança de estratégia comercial dos bancos. Com a redução das taxas de juros, os bancos brasileiros estão sendo forçados a exercitar aquilo que é a sua principal função em economias desenvolvidas: emprestar dinheiro. Obrigados a substituir os estratosféricos lucros obtidos ao longo dos anos com títulos públicos, as instituições financeiras buscam alternativas.

Aprenderam a conviver com a redução da inflação a patamares civilizados, posicionaram-se bem no micro crédito voltado às classes de menor renda, no crédito pessoal e no crédito consignado em folha salarial. Prepararam-se agora para entrar no

financiamento de imóveis, o último grande reduto ainda inexplorado e o que apresenta as melhores expectativas de ganho no longo prazo. Além dos bancos, os fundos de pensão e as seguradoras também são boas fontes para o financiamento imobiliário.

De acordo com Lopes (2006), o mercado imobiliário é um dos setores com maior capacidade de impulsionar a economia em qualquer país tanto pela estrondosa capacidade de gerar empregos (e, por conseguinte, renda) como por envolver uma enorme cadeia de produção que vai do cimento e tijolo até os sofisticados objetos de decoração. Foi o mercado imobiliário (ao lado do turismo) que serviu como base do desenvolvimento da Espanha nas últimas três décadas. É também o mercado imobiliário que sustenta o mais novo surto de expansão econômica dos Estados Unidos, a ponto de transformar-se no mais novo epicentro de temores de uma nova bolha.

Segundo estudo feito pela Fundação Getúlio Vargas (s.d), o *déficit* habitacional no Brasil é de 7,9 milhões de moradias (necessárias para substituir os 3,7 milhões de moradias inadequadas e 4,2 milhões de casas onde vivem mais de uma família – coabitação). Some-se a isso o crescimento demográfico que demanda mais moradias.

A mola propulsora para impulsionar esse gigantesco mercado é o crédito imobiliário. Vários fatores têm contribuído para esse cenário positivo do mercado imobiliário. Do lado público, o governo fez sua parte, estabelecendo novas regras que facilitam a ação da iniciativa privada, boa parte delas reunidas no pacote lançado em setembro de 2006. Investidores estrangeiros passaram a investir no setor e as grandes construtoras, imobiliárias e incorporadoras se modernizaram, melhoraram sua governança corporativa e captaram milhões de reais com lançamento de ações na BOVESPA.

No Brasil, o crédito imobiliário representa apenas 5% da carteira de empréstimos dos bancos, enquanto nos países desenvolvidos essa proporção chega até a 50%. Nesses países, há um constante estímulo governamental para o financiamento de imóveis. Na Inglaterra, o crédito imobiliário representa 75% do PIB, nos Estados Unidos 69%, no Chile 17%, na Espanha 46% e na China 11%. No Brasil o crédito imobiliário representa apenas 2% do PIB. Concluindo, Lopes (2006) afirma que investimentos no setor imobiliário promovem um círculo virtuoso, pois

estimula o mercado de trabalho, eleva a renda, expande o consumo, aumenta a arrecadação de impostos e, naturalmente, melhora a qualidade de vida das pessoas.

Mesmo com a expansão do mercado imobiliário, até agora a oferta de crédito se concentrou nas classes de alta e média renda. Ainda precisa chegar às classes de menor renda, o que confirma a tendência de que o financiamento à moradia é um grande negócio no médio e longo prazo.

Apesar do aumento da concessão do crédito e da expansão deste no mercado imobiliário, visualiza Barreira (2006) que, de acordo o Instituto de Ensino e Pesquisa em Administração (INEPAD), a cada R\$ 100 concedidos em empréstimos no Brasil, R\$ 84,79 têm origem numa das dez maiores agências bancárias do país.

A situação é preocupante porque não estimula a concorrência, que poderia contribuir para a redução dos juros oferecidos ao mercado e pessoas físicas. E que de 2002 até 2006, a oferta de crédito cresceu 73,8%, mas não houve mudança de fornecedores. O INEPAD mostra que têm sido cada vez menores as opções de escolhas do mercado com quem irá pedir empréstimos e financiamentos.

De acordo com Carminatti, *apud* Barreira (2006), analista do INEPAD, não existe concorrência no setor. Ele diz que os pacotes, benefícios e tarifas são muito semelhantes. Carminatti, *apud* Barreira (2006), fez uma comparação do país com a situação européia. O resultado é surpreendente porque mostra que os bancos brasileiros conseguem atrair uma quantidade enorme de clientes de um ano para o outro, sem diminuir taxas de juros. O especialista diz que isso não acontece na Europa. Ele ressaltou que lá um banco não consegue crescer sem tirar mercado do concorrente, com taxas mais baixas.

Outro mercado que cresceu muito no Brasil foi o crédito consignado em folha.

Segundo Maria Christina Carvalho (2007), em reportagem recente do jornal Valor Econômico, relata que as operações de crédito consignado do Banco do Brasil (BB) cresceram o dobro do mercado em 2006, garantindo para a instituição uma fatia de 17% de um dos mais promissores negócios do varejo bancário nos últimos anos.

Graças a uma forte presença no pagamento das folhas de funcionários públicos e privados e de aposentados e beneficiários do Instituto Nacional de Seguro Social (INSS), a carteira de crédito consignado do BB cresceu 115,32% em 2006, de R\$ 3,7 bilhões para R\$ 8,1 bilhões.

O crédito consignado cresceu 48,1% no ano passado até novembro para R\$ 46,958 bilhões; em doze meses, a expansão foi de 50,1%. O consignado já representa 53,1% do crédito pessoal, que somava R\$ 88,362 bilhões em novembro, quase dez pontos a mais do que os 44,3% de novembro de 2005. O crédito consignado está crescendo em um ritmo superior ao do crédito pessoal, que cresceu 24,9% em 2006 até novembro e 25,2% em doze meses. Se forem excluídas as operações de consignado, o crédito pessoal teria crescido apenas 1%. O gerente executivo de varejo do BB, Gueitiro Matsuo Genso, afirmou que a força do banco no relacionamento com grandes empresas, desenvolvido pela área de atacado, facilita o estabelecimento dos convênios com as empresas que permitem a realização do crédito consignado para seus funcionários. O banco já tem 20 mil convênios desse tipo assinados. Também explicam o crescimento da área o foco do banco na área de pessoa física e as taxas atraentes. Do total de 3 milhões de operações ativas no Banco do Brasil, cerca de 60% foram contratadas por funcionários públicos, que estão, na sua maioria, segmentados no nicho Exclusivo no BB e geralmente possuem renda compatível à realização de operações de crédito de longo prazo, contando com boa estabilidade empregatícia, reduzindo o risco, o que vem reforçar a atuação do BB no mercado de crédito imobiliário.

O setor privado (17%) e os segurados do INSS (23%) respondem por um quarto dos contratos ativos do banco.

A consignação em folha das prestações mensais também é novidade, reduz potencialmente a inadimplência, no caso de servidores públicos e pode ser um caminho viável para a alavancagem do crédito imobiliário, impulsionando toda uma cadeia produtiva e desenvolvendo o país. Além do mais, a consignação citada mostra-se como importante instrumento de retenção de clientes para um banco, haja vista o longo prazo dos contratos, caracterizando-se como importante recurso de sustentabilidade negocial em períodos de portabilidade de salarial e de crédito.

3.1 O DÉFICIT HABITACIONAL E O PAPEL DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO

O mercado da construção civil movimenta anualmente bilhões de reais e sua importância vai muito além dos resultados econômicos e financeiros. Este mercado

gera emprego e mão-de-obra em diversos segmentos acessórios ao da construção civil como marceneiros, encanadores, engenheiros, pedreiros, entre tantos outros, das mais variadas qualificações, produzindo também o bem tangível privado mais importante para uma família. Outra característica que deve ser mencionada é a grande relevância do setor para o nível de investimento da economia e para a determinação do nível de renda no país.

Em 2005 a construção residencial foi responsável por 22% da Formação Bruta de Capital Fixo (4,3% do PIB brasileiro). Porém, as taxas de investimento no Brasil estão muito aquém das praticadas em outros países ricos e emergentes.

Historicamente, o Brasil apresenta um volume de crédito reduzido no setor. No primeiro semestre de 2006, o saldo para financiamentos de residências representava apenas 1,6% do PIB.

O que se pode observar no gráfico abaixo, é que o investimento residencial no país foi desacelerado no início da década de 80, permanecendo o baixo nível após o ano 2000.

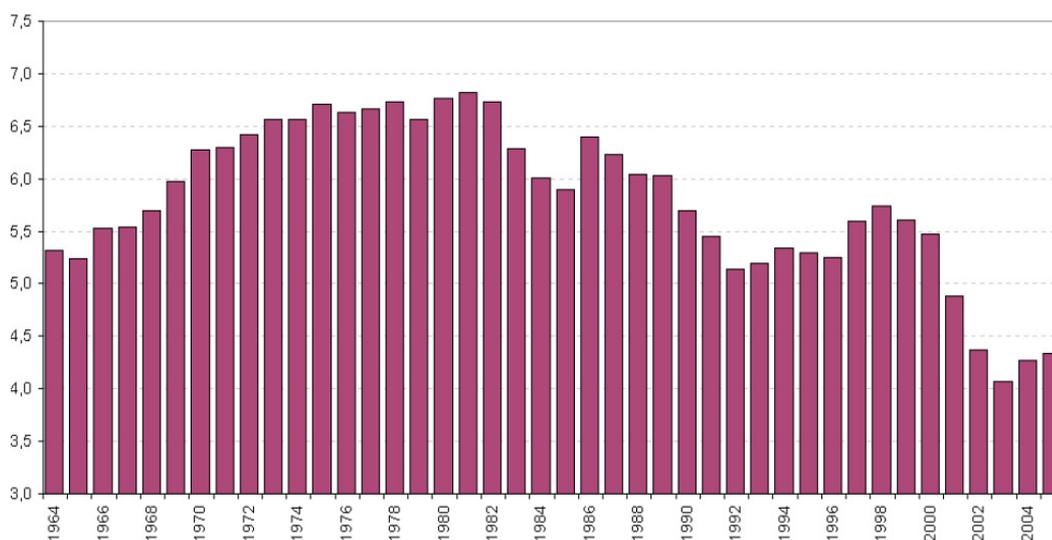


Gráfico 01 – Investimento residencial pelo % do Produto Interno Bruto (PIB)

Fonte: Dados estimados pela CEPAL

O déficit residencial deve-se, sobretudo, à trajetória de forte contração dos investimentos no setor, desde o início dos anos oitenta até os primeiros anos da década atual, como mostra o Gráfico 01. Entre 1973 e 1982, os investimentos anuais do setor foram sempre superiores a 6,5% do PIB. Desde então, os investimentos mantiveram-se sistematicamente abaixo desse patamar. Entre

1983 e 2003, a despeito de alguns períodos de expansão, predominou uma trajetória de forte contração nos investimentos, que chegaram a um mínimo de 4% em 2003.

O problema do déficit habitacional pode e deve ser combatido, haja vista a importância social para o país. Mas outras questões sociais podem travar o processo, como a questão da limitação de renda da grande parte dos assalariados brasileiros, bem como a questão da insegurança empregatícia, fator cada vez mais evidente na sociedade atual. Mesmo assim muitas ações podem ser implementadas, como programas governamentais com subsídios para créditos habitacionais e com redução às restrições para esse crédito. Outro fator positivo é criar meios facilitadores para análise, concessão e garantia para esse crédito como a consignação em folha de pagamento. Este mecanismo permite a efetivação de uma demanda por um bem de elevado valor em troca de um comprometimento de parte da renda futura do devedor por um longo período. O resultado desse negócio é a fidelização do cliente e sua manutenção na carteira do banco, proporcionando mais negócios e mais resultado para a instituição.

No entanto o que se vê no Brasil é a baixa participação do crédito habitacional como fonte de recursos para construção e aquisição perfazendo menos de 2% do PIB, ao contrário de países desenvolvidos, cujo crédito habitacional chega a superar os 100% do PIB, como é o caso da Holanda, ou 65% da maior economia do mundo, a dos EUA.

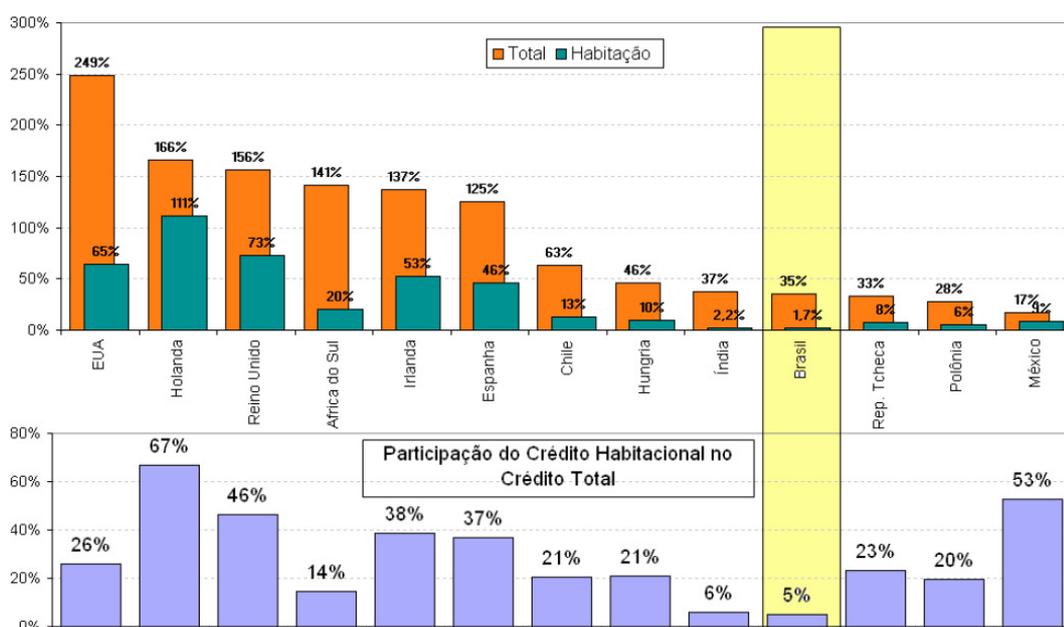


Gráfico 02 – Crédito total e habitacional no mundo

Fonte: Elaboração BNDES/SAE a partir de dados do banco mundial, IUHF, EMF e Bancos Centrais

Com relação a países emergentes, como é o caso da África do Sul, temos 20% do PIB, 13% do PIB no caso do Chile e 9% do PIB no caso do México. O crédito habitacional brasileiro é reduzido mesmo quando comparado ao baixo volume de crédito total da economia ao setor privado (32% do PIB). Sua participação no crédito privado é de apenas 5% no Brasil, contra 53% no México, 26% nos Estados Unidos e 21% no Chile.

Outro fator interessante a ser analisado, diz respeito ao número de residências financiadas no Brasil, que encerrou 2005 com menos de 10%, representando apenas 4,7% dos domicílios fixos do país.

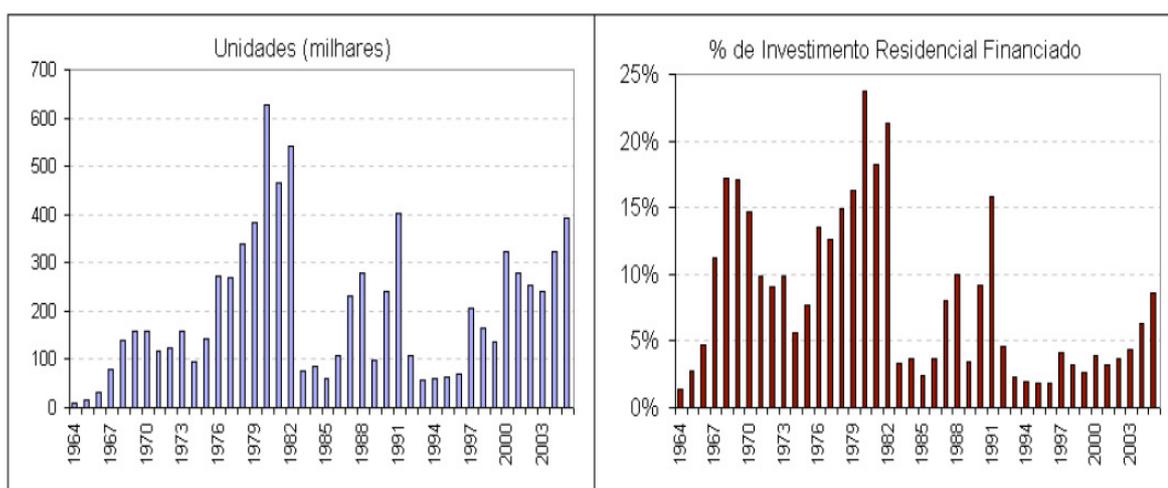


Gráfico 03 – Investimento residencial financiado

Fonte: BNDES/SAE a partir de dados da ABECIP, BACEN e IBGE

O crédito habitacional teve seu auge no final dos anos 70 e nos primeiros anos da década de 80. Em 1980, chegaram a ser financiadas a aquisição ou a construção de 627 mil unidades, a maioria referente a imóveis novos. Como mostra o Gráfico 03, os recursos destinados ao financiamento destas novas unidades responderam por mais de 20% de todo o investimento residencial. Em 1983, no entanto, o número de unidades financiadas caiu drasticamente para menos de 100 mil. Este resultado originou-se das políticas de ajuste à crise da dívida da década de 80 e da elevação da inflação que a sucedeu. Uma tênue recuperação se iniciou na segunda metade dos anos 80 e sustentou até 1991, quando ocorreu um novo colapso do financiamento imobiliário. O comportamento, ora expansivo, ora contracionista do crédito teve forte impacto sobre a queda do investimento residencial.

Desde 1997, o crédito habitacional apresenta uma recuperação mais consistente, sem contrações abruptas nos volumes e números de unidades financiadas.

Naquele ano, foi criado o Sistema Financeiro Imobiliário, bem como instituída a alienação fiduciária de bens imóveis, que tornou o processo de execução de garantias mais ágil e seguro para o credor em relação à usual hipoteca².

Ainda assim, somente nos anos de 2004 e 2005 é que se observou uma expansão continuada nos volumes e números de unidades financiadas.

Os dados de crescimento dos valores desembolsados confirmam a melhoria no crédito habitacional nos dois últimos anos.

	FGTS	SBPE	Total
dez/03	3.269	2.217	5.486
dez/04	3.303	3.000	6.303
dez/05	5.123	4.793	9.916
ago/05	4.005	4.045	8.050
ago/06	7.587	8.020	15.608
Variações			
dez/03 - dez/04	1,0%	35,3%	14,9%
dez/04 - dez/05	55,1%	59,7%	57,3%
ago/05-ago/06	89,5%	98,3%	93,9%

Tabela 01 – Desembolsos acumulados em 12 meses (em R\$ milhões)

Fonte: ABECIP, BACEN e Caixa Econômica Federal

Conforme a Tabela 01, os desembolsos acumulados em 12 meses tiveram expansão de 14,9%, entre Dez./03 e Dez./04.

Este avanço aumentou para 57,3% em 2005 e até Ago./06 alcançavam crescimento de mais de 90% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Por trás da expansão recente do financiamento residencial está um conjunto de fatores que envolvem: um cenário macroeconômico mais favorável, uma atuação mais intensa dos bancos públicos especializados na operação do crédito

² Na hipoteca a propriedade do bem dado em garantia é do mutuário. De forma diferente, na alienação fiduciária o devedor passa a propriedade do bem para o credor. Como resultado, nesta segunda modalidade, em caso de inadimplemento do devedor, torna-se mais célere o processo de recuperação do valor emprestado.

habitacional, a extensão dos subsídios ao financiamento de imóveis para famílias de baixa renda e melhores condições institucionais para a oferta de crédito.

No campo da melhoria institucional, destacam-se: a instituição do Patrimônio de Afetação, que desvincula os imóveis do patrimônio da construtora, reduzindo o risco para financiadores e compradores e a mudanças nas regras para a poupança, que estimularam o setor bancário a aumentar o direcionamento dos recursos para o financiamento habitacional.

O Patrimônio de Afetação foi introduzido pela MP 2.221/01 e aprimorado pela Lei 10.931/04, quanto aos aspectos tributários e será revisto com detalhes mais adiante.

Dentre as alterações macroeconômicas, a queda na taxa de juros tem tornado o financiamento imobiliário um produto mais atraente para os bancos ao reduzir o retorno de outras aplicações concorrentes.

Ao mesmo tempo, a redução da inflação e uma menor volatilidade nas expectativas a respeito do comportamento futuro desta variável tornam factível o financiamento a prazos mais longos, reduzindo o comprometimento de renda dos tomadores, com um provável forte impacto sobre a demanda nos próximos anos.

Por último, temos a ampliação no volume dos subsídios ao financiamento de habitações populares. Estes subsídios tiveram um papel fundamental em tornar acessível às famílias de baixa renda habitações adequadas.

Os resultados da expansão do crédito habitacional já começam a aparecer sobre o investimento residencial.

Em 2005, o total desembolsado para financiamento à aquisição de imóveis novos ou à construção de novas habitações foi estimado em cerca de R\$ 7,2 bilhões, ou 8,6% do total do investimento residencial do país.

Um valor ainda baixo comparado ao ápice de 1980, quando o crédito respondia por mais de 20% dos recursos investidos, porém bastante superior à média de 4,7% para o período 1982-2003.

3.2 O CRESCIMENTO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO SEGUNDO A ABECIP

Os financiamentos imobiliários do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), conforme levantamentos da ABECIP, atingiram R\$ 9,5 bilhões em 2006, com crescimento de 95,5% em relação a 2005. Apenas em dezembro, o volume emprestado foi de R\$ 1,03 bilhão, o melhor resultado observado num único mês nos últimos 20 anos. Em 2006, foram financiadas 115.523 unidades, sendo a primeira vez, desde 1988, que o número de imóveis financiados supera a casa dos 100 mil.

Os resultados de 2006 superaram, em volume de recursos e em número de unidades financiadas, as expectativas do início do ano (R\$ 8,5 bilhões aplicados em menos de 100 mil unidades). Confirma-se, assim, a posição externada pelos agentes do SBPE de que havendo demanda solvente – ou seja, tomadores de crédito enquadrados nas regras de financiamento – não há limites às novas contratações.

Além dos recursos aplicados pelos agentes do SBPE, que operam com base na captação das cadernetas de poupança, também merecem destaque as operações com recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), que atingiram cerca de R\$ 6,8 bilhões. Com isso, o volume de recursos destinado ao mercado imobiliário em 2006 pelo Sistema Financeiro da Habitação (SFH) foi de R\$ 16,3 bilhões, o mais elevado dos últimos 20 anos.

Caderneta de poupança - Em 2006, a captação de recursos por intermédio das contas de poupança também foi positiva, atingindo o resultado líquido de R\$ 4,9 bilhões. O indicador mais favorável foi registrado em dezembro, quando os depósitos superaram os saques em cerca de R\$ 6,3 bilhões.

Inadimplência - Outro aspecto favorável foi a continuidade da redução dos índices de inadimplência. No SBPE, em dezembro, o percentual de mutuários com mais de três prestações em atraso foi de 6,2%, contra 8,5%, em dezembro de 2005 e 9,7%, em dezembro de 2004.

Perspectivas – Com a manutenção do cenário de estabilidade econômica, previsto para 2007, os resultados de 2006 asseguraram expectativas favoráveis para o crédito imobiliário. As estimativas da ABECIP apontam para a aplicação, pelos agentes do SBPE, de um volume de recursos da ordem de R\$ 10,5 a R\$ 11 bilhões,

enquanto o número de financiamentos situar-se-á entre 130 mil e 150 mil, com tendência de redução do valor médio financiado por unidade, ou seja, acesso de maior número de pessoas à casa própria.

SBPE: FINANCIAMENTOS IMOBILIÁRIOS - NÚMERO DE UNIDADES E VALORES CONTRATADOS												
Meses	2.005						2.006					
	Número de Unidades			R\$ Milhões Contratados			Número de Unidades			R\$ Milhões Contratados		
	No Mês	No Ano	12 Meses	No Mês	No Ano	12 Meses	No Mês	No Ano	12 Meses	No Mês	No Ano	12 Meses
Jan	3.725	3.725	55.101	275,74	275,74	3.105,54	6.186	6.186	63.582	475,52	475,52	5.051,91
Fev	3.378	7.103	55.735	239,96	515,70	3.177,65	5.985	12.171	66.189	478,06	953,59	5.290,01
Mar	4.912	12.015	54.577	411,52	927,22	3.376,91	8.218	20.389	69.495	610,93	1.564,52	5.489,42
Abr	5.532	17.547	51.888	482,48	1.409,70	3.576,34	9.650	30.039	73.613	826,80	2.391,32	5.833,74
Mai	3.694	21.241	51.369	289,76	1.699,46	3.651,81	10.604	40.643	80.523	856,75	3.248,06	6.400,72
Jun	3.966	25.207	51.241	361,64	2.061,10	3.746,84	10.385	51.028	86.942	896,90	4.144,96	6.935,99
Jul	5.573	30.780	52.433	519,42	2.580,51	3.987,96	10.589	61.617	91.958	816,50	4.961,46	7.233,07
Ago	3.704	34.484	52.643	311,57	2.892,09	4.074,39	11.600	73.217	99.854	983,36	5.944,82	7.904,86
Set	4.199	38.683	53.374	388,59	3.280,67	4.232,06	8.825	82.042	104.480	781,87	6.726,70	8.298,15
Out	4.463	43.146	54.367	363,02	3.643,70	4.383,68	11.010	93.052	111.027	876,14	7.602,84	8.811,26
Nov	6.945	50.091	55.491	618,42	4.262,12	4.657,39	10.918	103.970	115.000	845,59	8.448,42	9.038,42
Dez	11.030	61.121	61.121	590,00	4.852,12	4.852,12	11.553	115.523	115.523	1.037,97	9.486,39	9.486,39

Tabela 02 – Financiamentos Imobiliários – Número de Unidades e Valores Contratados
Fonte: ABECIP

Entre janeiro e abril de 2007, o volume de operações de crédito imobiliário contratado pelos agentes financeiros do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE), que trabalha com recursos das cadernetas de poupança, totalizou R\$ 4,097 bilhões, viabilizando a construção e/ou a aquisição de 48.046 unidades. Em relação ao mesmo período de 2006, o crescimento do volume de recursos foi de 71,31%, enquanto o crescimento do número de unidades financiadas atingiu 59,93%.

Apenas em abril de 2007, foram financiadas cerca de 13,3 mil unidades e o volume de financiamentos alcançou R\$ 1,186 bilhão. Com esse resultado, o total de operações contratadas nos últimos 12 meses ultrapassou R\$ 11 bilhões, superando em cerca de 89% o volume de recursos alocados ao mercado nos 12 meses anteriores, entre maio de 2005 e abril de 2006.

A captação de recursos por intermédio das contas de poupança também foi muito positiva. Nos primeiros quatro meses de 2007, os depósitos superaram os saques em cerca de R\$ 3 bilhões, enquanto no primeiro quadrimestre de 2006 havia sido registrada uma saída líquida de R\$ 6,3 bilhões. Estes resultados demonstram a elevada competitividade da caderneta de poupança em relação às demais

aplicações. Tradicionalmente, os primeiros meses do ano não são favoráveis aos depósitos de poupança, porque as famílias têm de arcar com despesas usuais no período, tais como tributos, educação e gastos nas férias, além dos dispêndios do final do ano anterior, cujos pagamentos são postergados para os primeiros meses do ano seguinte.

SBPE: FINANCIAMENTOS IMOBILIÁRIOS - NÚMERO DE UNIDADES E VALORES CONTRATADOS												
Meses	2.006						2.007					
	Número de Unidades			R\$ Milhões Contratados			Número de Unidades			R\$ Milhões Contratados		
	No Mês	No Ano	12 Meses	No Mês	No Ano	12 Meses	No Mês	No Ano	12 Meses	No Mês	No Ano	12 Meses
Jan	6.186	6.186	63.582	475,52	475,52	5.051,91	8.699	8.699	116.386	704,27	704,27	9.569,03
Fev	5.988	12.174	66.189	478,37	953,89	5.290,01	9.944	18.643	120.342	885,30	1.589,57	9.975,97
Mar	8.218	20.392	69.495	610,93	1.564,82	5.489,42	16.084	34.727	128.208	1.322,09	2.911,66	10.687,12
Abr	9.650	30.042	73.613	826,80	2.391,62	5.833,74	13.319	48.046	131.877	1.185,52	4.097,18	11.045,84
Mai	10.604	40.646	80.523	856,75	3.248,37	6.400,72						
Jun	10.385	51.031	86.942	896,90	4.145,27	6.935,99						
Jul	10.589	61.620	91.958	816,50	4.961,77	7.233,07						
Ago	11.600	73.220	99.854	983,36	5.945,13	7.904,86						
Set	8.825	82.045	104.480	781,87	6.727,00	8.298,15						
Out	9.999	92.044	111.027	827,02	7.554,02	8.811,26						
Nov	10.548	102.592	115.000	807,28	8.361,30	9.038,42						
Dez	11.281	113.873	113.873	978,99	9.340,29	9.340,29			-			

Tabela 03 – Financiamentos Imobiliários – Números de Unidades e valores Contratados
Fonte: ABECIP

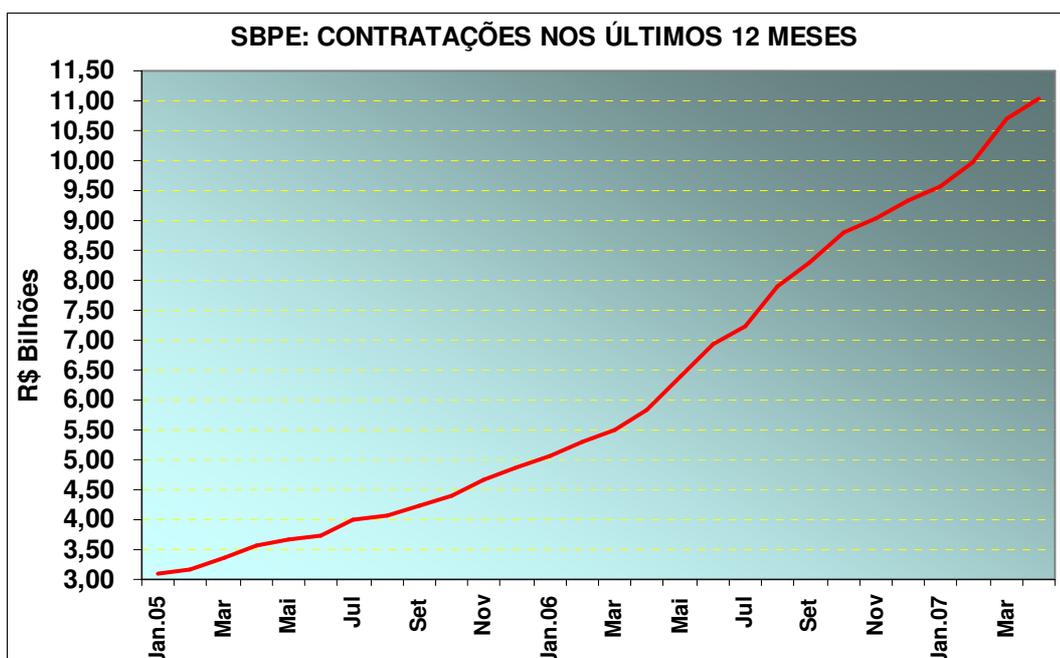


Gráfico 04 – Contratações nos últimos 12 meses
Fonte: ABECIP

4 TAXAS DE JUROS, RISCOS ASSOCIADOS AO CRÉDITO IMOBILIÁRIO E INADIMPLÊNCIA

Outra razão para os baixos valores de crédito bancário no Brasil é a alta taxa de juros real encontrada pelas empresas e famílias, como resultado das altas taxas de empréstimos pagas pelos bancos e pelo alto *spread* que eles cobram. De acordo com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES (1998), a alta taxa passiva é principalmente uma consequência do pesado fardo carregado pela política monetária, que procura substituir uma política fiscal mais efetiva desde 1994.

Em 1994/97, a taxa de juros real nos títulos do governo federal girava em torno de 21,5% a.a. Sobre essas altas taxas de empréstimo, os bancos cobram ainda altos *spreads*. Uma primeira causa para isso são os impostos que sobrecarregam os empréstimos, como por exemplo, Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF) e Contribuição Provisória Sobre Movimentação Financeira (CPMF).

Em dezembro de 1998, a alíquota do IOF era de 1,5% sobre os empréstimos para as empresas e de 6% sobre os empréstimos para as famílias, enquanto a alíquota da CPMF era de 0,20%.

Afirma o BNDES (1998), que outra razão para esses altos *spreads* é a reduzida produtividade dos bancos, que, mesmo tendo crescido substancialmente desde 1991, ainda é muito mais baixa que a existente nos Estados Unidos, na Coreia e nos Países Baixos. De acordo com estudo realizado pela McKinsey, *apud* BNDES (1998, p. 14), a produtividade é particularmente reduzida nas atividades de concessão de crédito:

Tecnologia e intensidade de capital também causam diferenças de produtividade entre os bancos brasileiros e os *tops* de mercado, principalmente no que diz respeito ao processo de concessão de crédito. A imaturidade dos modelos de score de crédito não permite maior produtividade na questão da garantia nos empréstimos a indivíduos e pequenos negócios – que são apenas uma pequena parcela das solicitações – para que estes tenham aprovação automática. Há também uma grande diversidade intra-setorial. Ao mesmo tempo em que alguns

bancos têm sistemas relativamente avançados de escore de crédito, outros utilizam métodos rudimentares.

Ainda que a baixa produtividade seja um problema generalizado no sistema financeiro brasileiro, sua importância é magnificada pela alta proporção de atividades exercidas por bancos públicos, que são mais ineficientes que seus pares do setor privado.

Para os bancos de varejo, a McKinsey (1998) *apud* BNDES (1998, p.14) estima que a produtividade da mão-de-obra nos bancos estatais é equivalente a 29% da média verificada nos bancos norte-americanos e a 56% da média dos bancos privados brasileiros, concluindo que:

O controle acionário governamental reduz o nível total de produtividade de duas maneiras. Obviamente, ele reduz a eficiência do setor na medida em que esses bancos empregam metade dos trabalhadores do setor e obtêm apenas metade da produtividade dos bancos privados. Os bancos governamentais também restringem os aumentos de eficiência ao baixarem o nível de intensidade da competição doméstica e ao criarem um teto de preços sob o qual os bancos mais eficientes podem operar confortável e lucrativamente.

Já no campo das garantias, ressalta Siqueira (2002), que a grande inovação no mercado de crédito imobiliário foi a fidúcia imobiliária, como elemento garantidor de negócios imobiliários.

Chalhub (1998) evidencia que a utilização da fidúcia como instrumento de negócios imobiliários ocorre em todos os níveis em que se desenvolvem operações, vale dizer, desde a geração do crédito, no mercado primário, como garantia da produção e da comercialização de imóveis, como no plano secundário, na constituição de garantias dos títulos colocados aos investidores.

Conforme assinala o BNDES (1998), no setor de hipotecas, os bancos operam de acordo com as seguintes regras:

- Sistema Financeiro da Habitação (SFH): é estritamente regulamentado pelo governo, que impõe limites no valor das casas e apartamentos elegíveis para o financiamento e no valor do empréstimo que pode ser concedido. No outro sistema,

chamado de Carteira Hipotecária, os bancos estão liberados para estabelecer as condições do empréstimo.

- Quase a totalidade de financiamentos para esses empréstimos é proveniente de contas de caderneta de poupança, que pagam uma taxa de juros fixada pelo governo em Taxa Referencial (TR) mais 6% a.a. e têm garantia governamental.

- Por lei, uma grande parcela dos depósitos nas contas de poupança tem que ser utilizada para empréstimos habitacionais no SFH a taxas fixas de TR mais 12% a.a. Em 1995/97, isso foi equivalente a uma taxa de juros média anual de 32,5%.

- Empréstimos acima do limite estabelecido pelo SFH estão disponíveis apenas no sistema de Carteira Hipotecária à taxas fixadas livremente pelos bancos, que geralmente variam no intervalo de TR mais 14% a 16% a.a. A regulamentação governamental e o fato de que tais empréstimos têm como garantia a propriedade que está sendo financiada, numa relação garantia/empréstimo relativamente alta, explicam por que as taxas de juros no mercado hipotecário são mais baixas do que aquelas cobradas na maioria dos empréstimos sem garantia disponível às empresas e pessoas. Entretanto, com a queda progressiva da taxa de juros no país, a SELIC³, verifica-se que as taxas no mercado de crédito imobiliário não acompanharam tal tendência, na sua proporção, mantendo-se ainda elevadas e evidenciando ainda o alto custo para a classe média brasileira. A inadimplência, dos últimos anos, com a maioria dos saldos não liquidados concentrados em bancos públicos, indica que a situação é mais complexa do que parece.

Já o SFI prevê taxas mais baixas para o mutuário, tendo em vista a troca do sistema de garantia por hipotecas do SFH pelo de alienação fiduciária do SFI.

4.1 ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA X HIPOTECA

A alienação fiduciária nos financiamentos imobiliários está prevista em lei desde 11/97 e foi aperfeiçoada com a Lei 10.931, de 02/08/04. Ela garante ao credor

³ A taxa Selic é a taxa de financiamento no mercado interbancário para operações de um dia, ou overnight, que possuem lastro em títulos públicos federais, títulos estes que são listados e negociados no Sistema Especial de Liquidação e Custódia, ou Selic. Também é conhecida como taxa média do over que regula diariamente as operações interbancárias. A taxa Selic reflete o custo do dinheiro para empréstimos bancários, com base na remuneração dos títulos públicos.

a propriedade do imóvel até a quitação do financiamento, permitindo ao devedor apenas a posse direta do bem. A hipoteca, instrumento que dá a posse do imóvel ao devedor, transforma o bem em garantia do crédito concedido.

No caso da hipoteca, quando o tomador do financiamento fica inadimplente, o credor tem de recorrer ao Judiciário para executar a garantia. O processo é muito demorado até a sua decisão final. No caso da alienação fiduciária, o trâmite é todo extrajudicial, sendo o devedor notificado após vencido o prazo de carência para a inadimplência, previsto em contrato, em geral de 60 dias. O devedor tem, a partir daí, 15 dias para pagar o que deve. Vencido o prazo, o banco recupera o imóvel e, em 30 dias, tem de vendê-lo em leilão.

Com a alienação fiduciária, também se vislumbra uma redução nos juros e que podem também serem influenciados pela forma como os novos recursos são alocados com a possibilidade de transformar os créditos imobiliários em títulos que podem ser negociados com outras instituições financeiras (securitização de recebíveis), criando-se o mercado secundário.

Segundo a ABECIP (2002), a alienação fiduciária de bem imóvel convive com o instituto da hipoteca, mas poderá substituí-lo, paulatinamente, de maneira a imprimir aos contratos velocidade compatível com a dinâmica moderna do sistema financeiro e, sobretudo, desestimular a inadimplência. Com isso, estão sendo criadas as condições de estabilidade jurídica indispensáveis à expansão das operações imobiliárias, que atendem não somente às instituições financeiras, mas a todos os participantes do crédito imobiliário, pois trata de requisito para diminuição das taxas de juros e dos *spreads* das operações livres. O futuro do crédito imobiliário está associado à política macroeconômica criteriosa cujo fruto será a diminuição dos juros, viabilizando a expansão do crédito imobiliário e o crescimento econômico do país.

4.2 PATRIMÔNIO DE AFETAÇÃO

Como já citado anteriormente, o Patrimônio de Afetação, que foi criado pela Lei n.º 10.931 de 2004, surge como mais um instrumento de segurança nas relações entre incorporadores, entes financiadores e adquirentes.

O Patrimônio de Afetação traz alguns objetivos estratégicos, quais sejam:

- reduzir riscos
- reduzir custos de negociação
- agilizar a securitização de recebíveis
- estimular aquisição de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI)
- incentivar o SFI
- homogeneidade em todas as etapas do crédito imobiliário
- padronização dos contratos
- ampliação do mercado imobiliário

Outra característica interessante está ligada a uma novidade legislativa: o pagamento dos valores incontroversos, pois, nas ações judiciais que tenham por objeto obrigação decorrente de empréstimo, financiamento ou alienação imobiliária, o valor incontroverso deverá continuar sendo pago no tempo e modo contratados, sendo que o valor controvertido poderá ser depositado, no tempo e modo contratados, na própria instituição financeira credora ou em instituição financeira indicada pelo credor.

Agharian (2003) ressalta a coexistência de sistemas de garantias complexos, a concorrerem os interesses do patrimônio, revelando-nos que onde houver no regime de afetação, financiamento, a comercialização das unidades deverá contar com a anuência da instituição financiadora ou deverá ser a ela cientificada, na forma como disponha o contrato de financiamento firmado com o incorporador (conforme art. 31-A, § 11 da Lei 4.591/64). Afinal, haverá múltiplos sistemas reais de garantia, a inviabilizarem-se, inclusive no momento da constituição do vínculo registral.

Comenta ainda Agharian (2003, p. 300), que a complexidade de relações jurídicas concorrentes é grande, na solução da operacionalidade de interesses do particular hipossuficiente diante do ente financiador e, com certeza, não haverá simplicidade, mas imbricação, acaso surja a quebra do incorporador. Não se descure da sobreexistência da lei consumerista, sobretudo do que determina o seu artigo. E complementa dizendo:

A lei em comento não prevê, como não poderia, pelo desafio inóspito, solução para o conflito final que envolva os interesses do agente financiador

e do ente privado adquirente da unidade. Limita-se a ressaltar que as relações jurídicas embora subordinadas pelo fim – o empreendimento e a integridade de cada interesse em concorrência –, calcadas na autonomia dos contratos e das relações jurídicas deverão ser preservadas. Assim, a cessão ou promessa de cessão, enfim, qualquer tipo de transferência de direitos pelos promitentes-adquirentes a terceiros, em nada poderá afetar a base original de cada um dos contratos firmados com o mencionado agente financeiro.

Neste sentido dispõe o § 12 do art. 31-A da Lei 4.591/64:

§ 12. A contratação de financiamento e constituição de garantias, inclusive mediante transmissão, para o credor, da propriedade fiduciária sobre as unidades imobiliárias integrantes da incorporação, bem como a cessão, plena ou fiduciária, de direitos creditórios decorrentes da comercialização dessas unidades, não implicam a transferência para o credor de nenhuma das obrigações ou responsabilidades do cedente, do incorporador ou do construtor, permanecendo estes como únicos responsáveis pelas obrigações e pelos deveres que lhes são imputáveis. (Incluído pela Lei nº 10.931, de 2004)

Pode-se ainda concluir que o Patrimônio de Afetação traz mais segurança para o adquirente e para quem concede o crédito, sendo que cada empreendimento é um patrimônio independente, com segregação dos fluxos de recursos, contabilidade própria, vinculação a um fim determinado e tendo o incorporador a obrigação de bem administrar o Patrimônio de Afetação.

5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa originou-se de uma carência de produto do BB, mais especificamente ligado ao crédito imobiliário. O estudo desenvolveu-se através da Agência Caxias do Sul, selecionando-se um público alvo específico existente no banco: segmento Exclusivo.

O fator motivador da escolha está relacionado com a concentração da grande maioria dos servidores públicos federais nesse segmento, que atualmente recebe a sigla interna de NRC (Nível de Relacionamento “C”), sendo pré-requisito de encarteamento possuir renda mínima de R\$ 2 Mil ou possuir investimentos na ordem de R\$ 20 Mil.

Foram selecionados 100 (cem) clientes servidores públicos federais desse segmento, que recebem salário através de conta corrente no banco e aplicou-se a esse público o questionário de pesquisa, que se encontra anexo, sendo o mesmo apresentado através de dois canais: correio eletrônico ou e-mail e entrevista pessoal.

O método de pesquisa utilizado para a realização do presente estudo foi o quantitativo, devido ao número de respondentes e utilizou-se a pesquisa *Survey* na sua forma descritiva em uma amostra não-probabilística. O questionário apresentado foi composto de perguntas fechadas e com respostas pré-definidas, cujos resultados foram compilados em gráficos, permitindo a análise e interpretação dos dados, mensurando de forma estatística a possível alavancagem do crédito imobiliário na Agência Caxias do Sul.

5.1 ESTRUTURAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA

5.1.1 Seleção da Amostra e Procedimentos de Coleta

A seleção da amostra foi feita com base nas características homogêneas e por intencionalidade: funcionários públicos federais, pertencentes ao segmento Exclusivo (NRC), que recebessem salário diretamente em conta corrente no BB, independentemente de departamento ou órgão ao qual o servidor estivesse ligado, usando-se o *data base* disponível no sistema do banco, mais especificamente no aplicativo REL⁴. A partir de dados coletados nesse sistema, selecionaram-se alguns clientes com e-mail cadastrado no BB para envio da pesquisa, sendo todos servidores públicos federais que percebem salário através da conta corrente. Também foram observados os clientes que compareceram na agência no período da coleta e a eles foi submetida a pesquisa, explicando-se os motivos da coleta e deixando facultativa a opção de responder ou não. Felizmente, todos se mostraram receptivos e responderam o questionário, muitos até criticando algumas respostas enquanto respondiam. De forma geral o questionário de pesquisa foi considerado bom, por parte dos respondentes. Cerca de 150 e-mails foram enviados com a pesquisa e 60 foram respondidos dentro das diretrizes propostas, correspondendo a 40% do total enviado e a 60% do público alvo da amostra. Os outros 40% ou 40 respondentes, foram abordados através da entrevista pessoal, na agência e em algumas visitas aos setores públicos correspondentes. Os e-mails recebidos eram armazenados por órgão público em pasta específica. Já as pesquisas impressas eram respondidas e numeradas e posteriormente juntadas às pesquisas enviadas por e-mail para análise dos dados.

⁴ Aplicativo utilizado para identificação do cliente, identificando o segmento a que pertence, com características pessoais, como renda, dados sobre produtos que possui, sexo, idade, estado civil, endereços, telefone, rentabilidade, limite de crédito, restrições, etc.

5.1.2 Análise dos Dados

Com a coleta dos dados das pesquisas, compilaram-se as respostas do questionário em planilha específica do Excel. Esse procedimento foi adotado desde o início da aplicação dos questionários, analisando-se as respostas de forma individual, qual seja, tratando os números dentro de cada item ou pergunta e após, compararam-se os números, mensurando as alternâncias dos gráficos, verificando-se, gradativamente, o perfil dos clientes demandantes de crédito imobiliário.

Pesquisas recebidas fora das diretrizes, ou seja, com mais de uma resposta em pergunta que admitia uma única, foram consideradas descartadas e não aproveitáveis. O início da distribuição das pesquisas deu-se em 25 de Maio de 2007 e estendeu-se até 01 de Agosto de 2007. Algumas dificuldades como alterações no sistema de encarteamento do banco, alterações de níveis de segmento, ocasionadas por mudanças de critérios, proporcionaram o atraso da seleção da amostra, haja vista a reestruturação implementada pelo BB exatamente nesse período. Isso justifica a alteração de nomenclatura da sigla utilizada no início do estudo, passando de NR1 (segmento Exclusivo) para a classificação de NRC (segmento Exclusivo). A renda mínima para esta segmentação reduziu-se de R\$ 4.001,00 para R\$ 2.000,00 e valor de investimento, independentemente da renda, exigido para tal classificação, passou de R\$ 50 mil para R\$ 20 mil. Assim, houve um aumento substancial nas carteiras de clientes, englobando ainda mais a pesquisa. Manteve-se, portanto, a análise descritiva, primando pela segmentação, e ao final pôde-se cruzar alguns dados, o que resultou no perfil do cliente que demanda ou que necessitaria do produto ora relacionado.

6 ANÁLISE DOS RESULTADOS

O presente capítulo desmembrará o questionário aplicado no referido estudo e as questões serão analisadas individualmente, registrando-se os resultados obtidos e confrontando os mesmos com os conceitos e teorias já existentes.

Com a implementação do questionário, buscou-se, principalmente, levantar a necessidade ou potencial de consumo de crédito para a compra de imóvel, através de um financiamento imobiliário pelo público alvo: servidores públicos federais, encarteirados no segmento NRC (Exclusivo) e que recebem salário em conta corrente no BB. Aliado a isso, pelo resultado obtido, procurou-se mensurar qual o possível aumento ou alavancagem sofreria a carteira de crédito da Agência Caxias do Sul, bem como a percepção dos clientes quanto ao acesso a esse crédito, quanto às taxas praticadas pelos mercados e quanto à possível consignação das parcelas do crédito imobiliário na folha de pagamento.

A primeira questão formulada fez referência à necessidade de compra de imóvel e sobre a opção ou disponibilidade de pagamento.

Deste questionamento, verificou-se que 5% dos respondentes teriam recursos para pagamento à vista, o que poderia ensejar a negação de utilização de qualquer recurso de terceiro para a aquisição do imóvel. Outros 7% responderam que se utilizariam de parcelamento no curto prazo, porém não optariam por um financiamento bancário para tal fim. A questão da utilização do FGTS, ou outra linha de crédito e forma de pagamento foi assinalada por 10% dos respondentes. Já 14% deles, optariam pelo financiamento direto com o construtor, comprando o imóvel na planta, mesmo com o parcelamento estivesse atrelado aos índices da construção civil, como por exemplo: INCC e CUB. Porém, a grande maioria dos respondentes, ou seja, 64% optariam pelo financiamento através do crédito imobiliário, como pode ser demonstrado no gráfico abaixo:

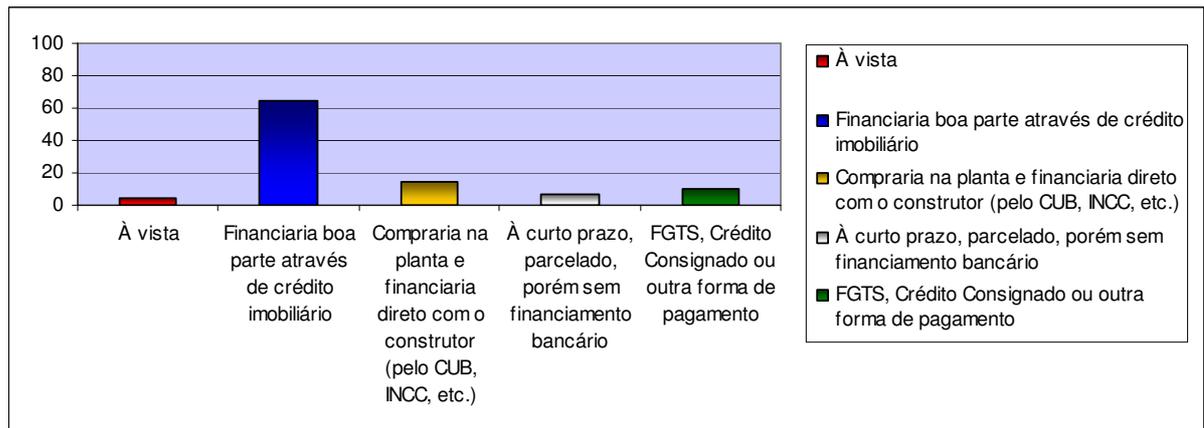


Gráfico 05 – Resultado da questão 01: Caso você precise ou precisasse comprar hoje um imóvel, qual seria a sua opção ou disponibilidade de pagamento?

Fonte: Questionário de Pesquisa

A segunda questão diz respeito à percepção do cliente quanto ao acesso ao crédito imobiliário, seja através das instituições bancárias públicas ou privadas.

Nenhum dos respondentes considerou ou percebe esse crédito como sendo de fácil acesso e sem burocracia. Já 4% consideram pouco burocrático, mas de difícil acesso. Outros 12% consideram muito burocrático e de difícil acesso, enquanto que 36% percebem que é burocrático e de difícil acesso. Por fim, 48% consideram que é simplesmente burocrático, conforme denota o gráfico:

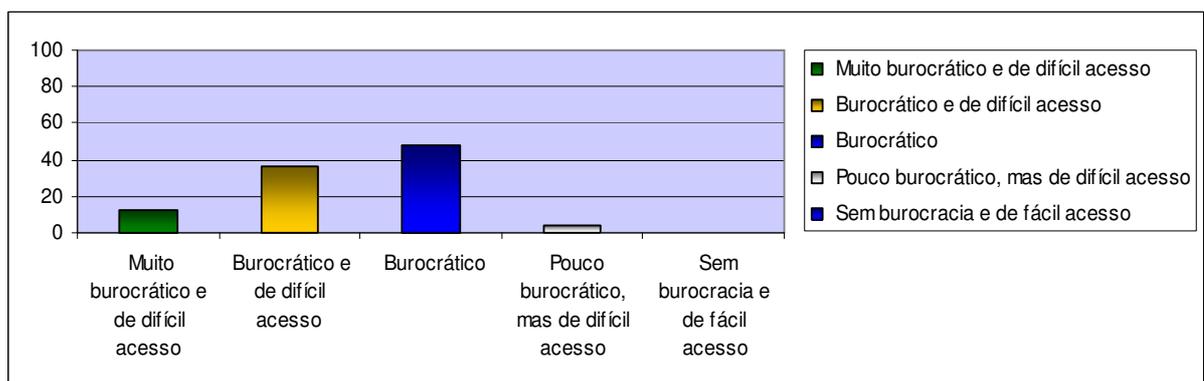


Gráfico 06 – Resultado da questão 02: Como você percebe o acesso a esse crédito, através dos financiamentos disponibilizados pelos bancos públicos e privados?

Fonte: Questionário de Pesquisa

A terceira questão trata dos fatores que impediriam ou dificultariam o acesso do respondente ao crédito imobiliário. As dificuldades financeiras para o pagamento das parcelas ao longo do prazo são identificadas por 7% da população entrevistada, seguida pelas incertezas sobre a instabilidade macroeconômica do país, que

recebeu o apontamento por 10% dos respondentes. A burocracia ficou em terceiro lugar e correspondeu a 15%. Já o reajuste sobre o saldo devedor do financiamento obteve 30% dos apontamentos, somente ficando atrás da taxa de juros, que correspondeu a 38% do total das respostas e demonstrando assim, que esse item é a grande barreira de acesso ao crédito imobiliário.

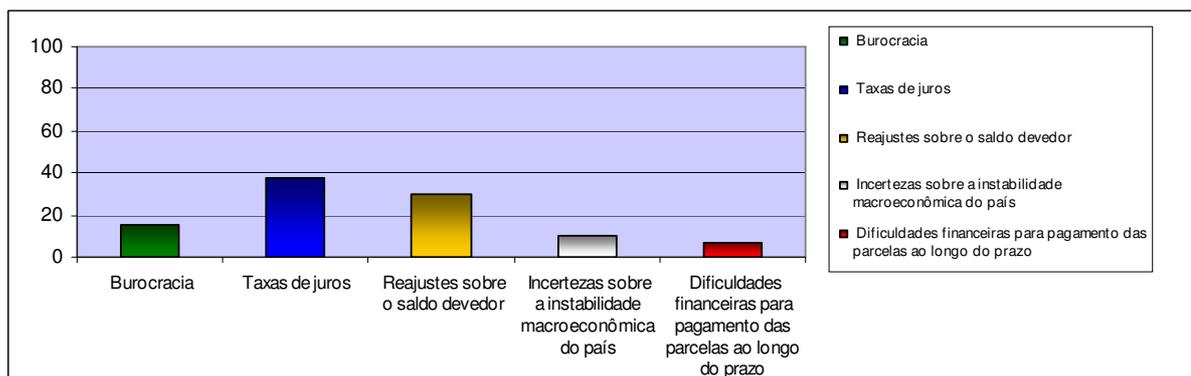


Gráfico 7 – Resultado da questão 03: Na sua percepção, quais os fatores que impediriam ou dificultariam seu acesso ao crédito imobiliário?

Fonte: Questionário de Pesquisa

A quarta questão nos revela qual seria a intenção de utilização ou o destino do crédito tomado. A minoria dos respondentes, qual seja, 4%, optariam por fazer um investimento genérico, o que pode ser subentendido pela aquisição de imóvel para locação, etc. Outros 7% decidiriam pela aquisição de um segundo imóvel e 11% pela aquisição de um imóvel para um familiar. A simples troca por imóvel melhor correspondeu a 21% dos respondentes e 57% utilizariam o crédito para comprar o imóvel próprio. Quase 60% dos entrevistados não possuem imóvel próprio revelando a estatística que essa necessidade da casa própria pode ser um indicador de grande oportunidade de oferta do produto.

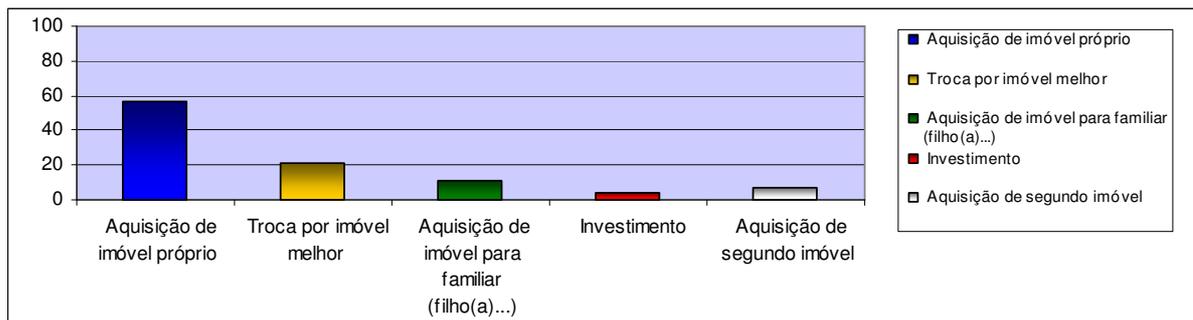


Gráfico 8 – Resultado da questão 04: Qual seria a utilidade ou a que se destinaria o crédito imobiliário caso você optasse por fazê-lo?

Fonte: Questionário de Pesquisa

A quinta questão teve o objetivo de mensurar qual a disponibilidade do comprometimento de renda mensal do público alvo selecionado. Verificou-se que 4% dos respondentes poderiam comprometer-se de R\$ 1.501,00 até R\$ 2.000,00 e o mesmo percentual, acima de R\$ 2.000,00. Um comprometimento de até R\$ 500,00 foi apontado por 20% dos entrevistados, enquanto 32% podem dispor de R\$ 1.001,00 até R\$ 1.500,00. Por fim, 40% do público revelou poder comprometer-se com R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00 por mês. A faixa de R\$ 501,00 a R\$ 1.500,00 corresponde a 72% dos respondentes quando somada, demonstrando a concentração de disponibilidade de público selecionado.

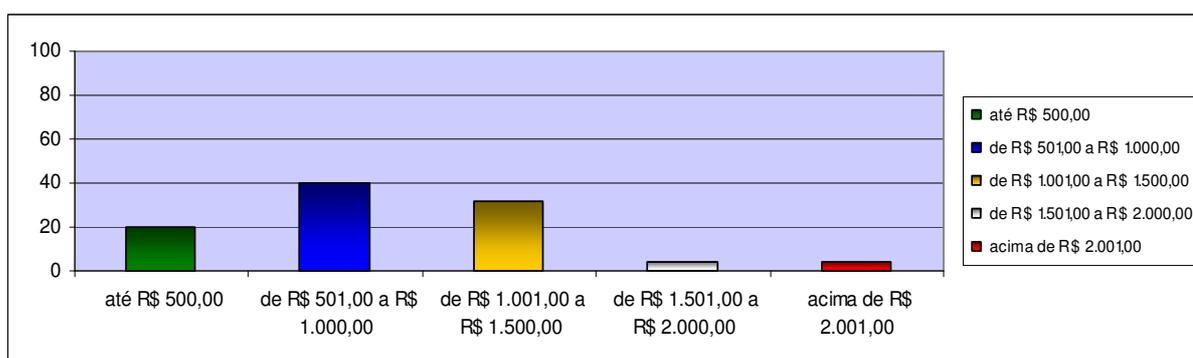


Gráfico 9 – Resultado da questão 05: Qual seria a sua real disponibilidade de comprometimento de renda mensal no caso de realizar um crédito imobiliário?

Fonte: Questionário de Pesquisa

A sexta questão visa obter qual o prazo tido como razoável ou aceitável para o comprometimento de prestação mensal com um crédito imobiliário. Pela primeira vez na análise dos resultados, pôde-se observar que nenhum respondente considerou o prazo de 5 a 8 anos, o que se revelou uma surpresa para o aplicador e autor do questionário. Já 16% optariam por pagar dentro dos 5 anos, enquanto 23%

pagariam entre 8 e 10 anos. O prazo de 15 a 20 anos foi escolhido por 26% dos entrevistados e 35% optariam por pagar entre 10 a 15 anos. Verifica-se que 61% pagariam entre 10 e 20 anos, o que denota a aplicação do crédito por um período considerado de longo prazo, o que pode ser fato ensejador de manutenção ou retenção do cliente e sustentabilidade de retorno pelo tempo.

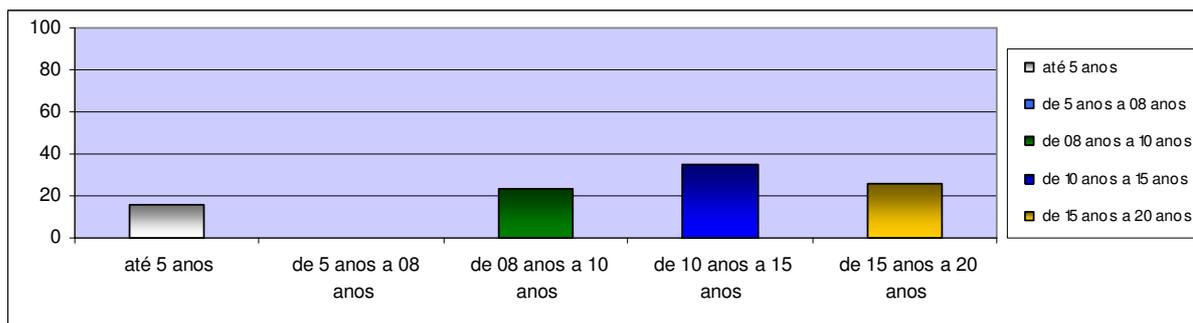


Gráfico 10 – Resultado da questão 06: Qual o prazo pode ser considerável razoável para uma possível contratação de crédito imobiliário?

Fonte: Questionário de Pesquisa

A sétima questão, tida como uma das mais importantes, revela a necessidade do valor de crédito pelo público selecionado. Apenas 4% revelaram necessitar até R\$ 20 mil e outros 7% de R\$ 21 mil a R\$ 50 mil. Empatados com 29% estão os entrevistados que necessitariam de R\$ 81 mil a R\$ 100 mil e também os que precisariam mais de R\$ 100 mil. O valor intermediário de R\$ 51 mil a R\$ 80 mil mostra a carência de 31% dos entrevistados. Mais uma vez a interpretação dos dados nos revela uma concentração interessante. Pode-se afirmar que 89% necessitam de R\$ 51 mil a mais de R\$ 100 mil, o que corresponde a bons valores de operações de crédito para a linha ou produto.

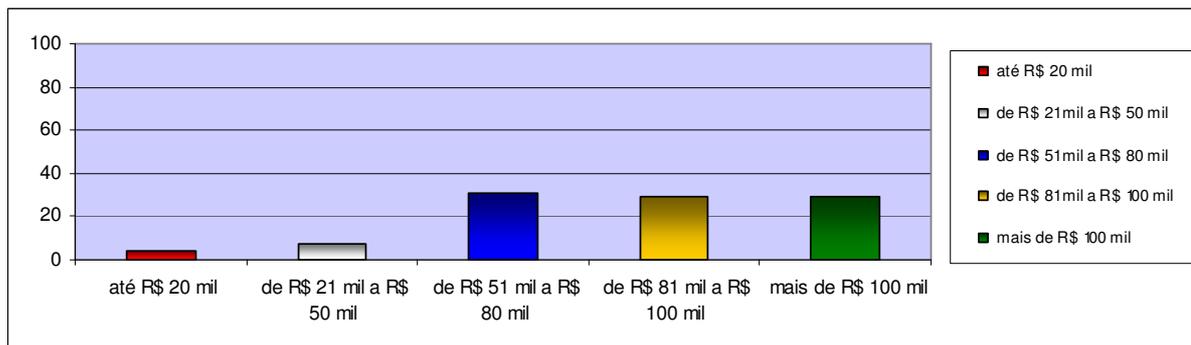


Gráfico 11 – Resultado da questão 07: Em caso de necessidade de crédito imobiliário, qual seria o valor que satisfaria tal necessidade de financiamento?

Fonte: Questionário de Pesquisa

A oitava questão indaga sobre a opinião dos entrevistados sobre a consignação das parcelas do pagamento do crédito imobiliário diretamente na folha pagamento. Verificou-se na análise, mais uma vez, a ausência de respondentes para um item. Nenhum respondente acredita ser a consignação um risco de ter seu poder de compra reduzido ou de usar seus proventos para fins urgentes, o que revela ser o público alvo despreocupado com segurança financeira futura. Outros 6% consideram a consignação uma forma de “prender” o tomador, ou seja, retê-lo durante o contrato à instituição. Mas 12% vêem que a consignação revela ser uma forma de “forçar” o tomador do crédito a pagar, a cumprir com suas obrigações. Já 21% entendem como sendo a consignação um instrumento facilitador das futuras quitações durante o prazo do contrato. Porém a grande maioria, 61%, acredita que a consignação pode ser uma possibilidade de se ter ou pleitear taxas de juros diferenciadas, o que se pode entender, menores. Esta questão avaliza o resultado da questão 3, pois lá foi identificado que a taxa de juros é o fator que mais impede ou dificulta o acesso ao crédito. Assim, esse grande percentual de respondentes vêem na consignação a esperança de ter um acesso mais facilitado, podendo obter taxas mais condizentes em troca do reforço de garantia, como observa-se no gráfico:

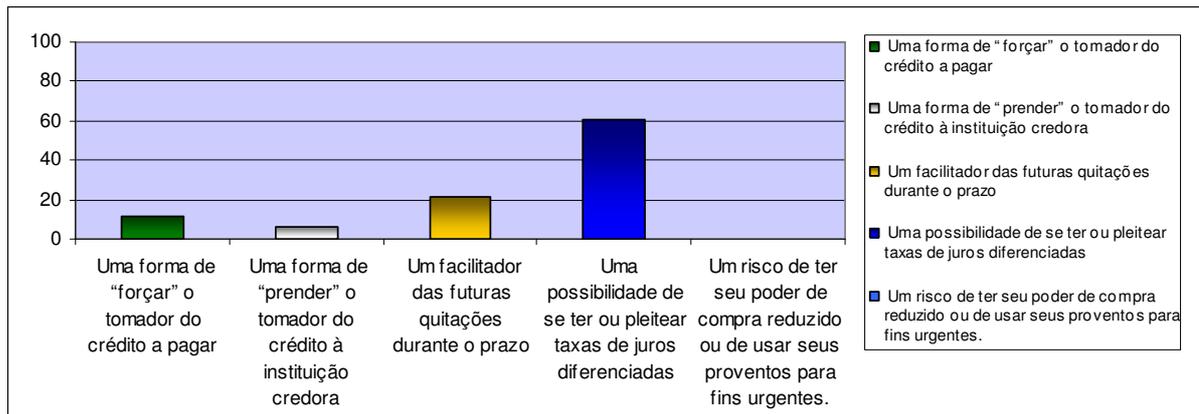


Gráfico 12 – Resultado da questão 08: Como você percebe ou qual sua opinião sobre a consignação das parcelas de um financiamento imobiliário diretamente em folha de pagamento?

Fonte: Questionário de Pesquisa

A nona questão pretende identificar a experiência passada do cliente com algum tipo de linha de crédito imobiliário ou financiamento. Nenhum entrevistado respondeu que não, mesmo diante da necessidade de crédito, e que não faria no futuro. Já 4% dos respondentes assinalaram que sim e que precisariam novamente e outros 4% responderam que sim, já necessitaram de crédito para compra de imóvel, porém não contrataram operações na linha e nem pretendem contratar. Outros 15% revelaram não necessitar de crédito para compra de imóvel ou troca e 27%, ao contrário, revelaram a necessidade. Metade dos entrevistados, ou seja, 50%, ainda não precisaram do crédito, porém sabem que vão precisar no futuro. Esse resultado corrobora o resultado das questões 1 e 4, pois na primeira, 64% dos entrevistados revelaram que financiariam boa parte do imóvel e na quarta, 57% buscam adquirir o imóvel próprio.

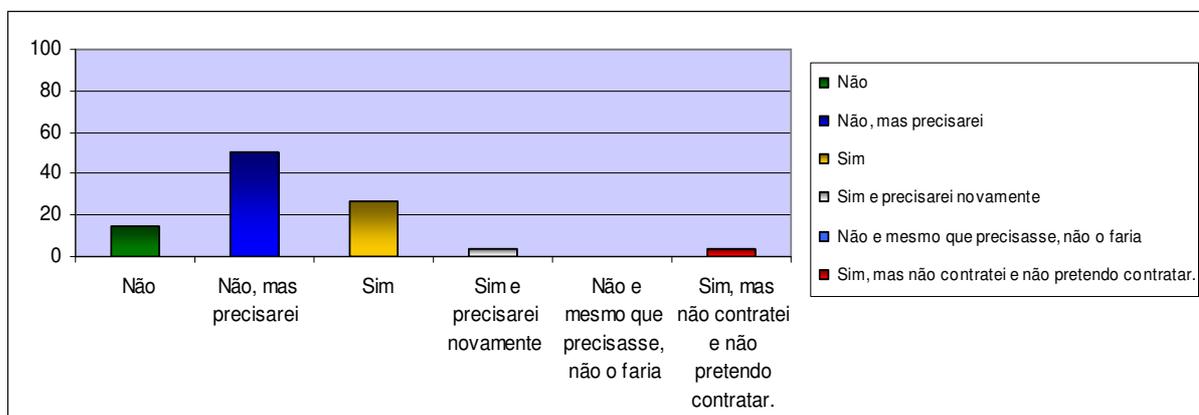


Gráfico 13 – Resultado da questão 09: Em algum momento de sua vida, você necessitou de um crédito para complementar a aquisição de um imóvel ou para trocar de imóvel?

Fonte: Questionário de Pesquisa

Na décima questão, procurou-se identificar, através da conjugação dos fatores anteriormente relacionados, “dificuldade na contratação” com “consignação em folha”, qual seria a percepção dos respondentes. E 8% deles assinalaram que a dificuldade percebida na consignação em folha na obtenção do crédito imobiliário seria de ficar obrigado à vinculação por longo tempo com a instituição credora. Já outros 10% percebem a redução significativa da capacidade ou poder de compra pelo prazo da vinculação, o que vai de encontro com o item não assinalado da questão 8, ou seja, primeiramente ninguém identificou o risco de ter seu poder de compra reduzido ou de usar seus proventos para fins urgentes. Outros 10% percebem a questão da possibilidade da mudança de emprego no decorrer do tempo como a maior dificuldade. Para 24% a dificuldade está centrada nos limites de crédito ou prestações não condizentes com as necessidades e 48% consideram que a dificuldade está nas taxas de juros ainda elevadas, certificando o resultado da questão 03 e ao mesmo tempo revela certa discrepância quando relacionada com o resultado da questão 8. Nesta, os respondentes vislumbram na consignação a possibilidade de redução da taxa de juros, ao mesmo tempo em que no resultado da questão 10, percebem que essa taxa ainda está elevada.

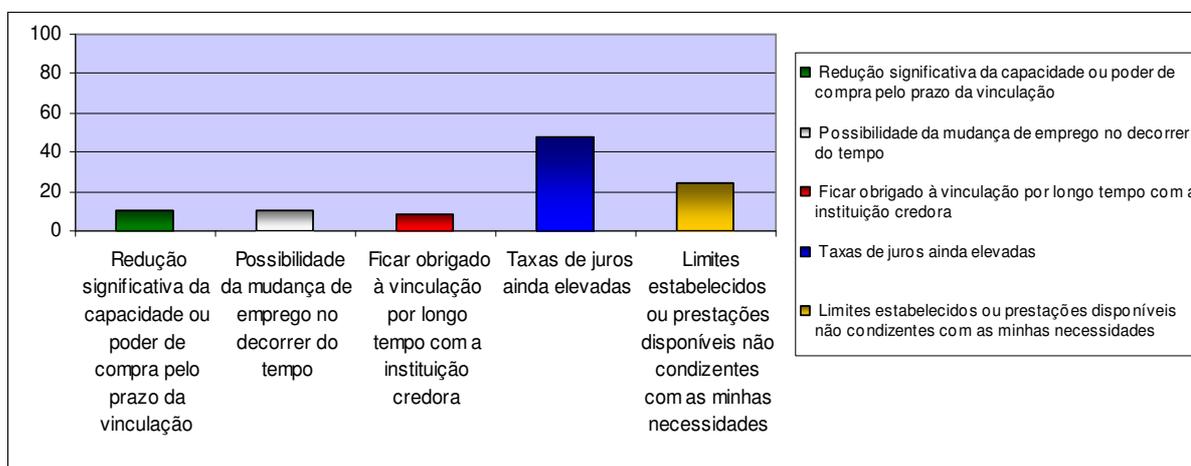


Gráfico 14 – Resultado da questão 10: Na sua percepção quais são maiores dificuldades na contratação de financiamento ou crédito imobiliário na modalidade de consignação em folha?

Fonte: Questionário de Pesquisa

Após os questionamentos específicos envolvendo o crédito imobiliário, passou-se a identificação de dados sócio-demográficos para se avaliar o perfil do público selecionado.

Assim, solicitou-se aos respondentes, como complemento da pesquisa, que os mesmos respondessem sobre a faixa de renda em que se enquadravam, faixa etária e estado civil. Esses dados foram selecionados por serem os mais importantes para a estruturação do perfil do tomador de crédito. A renda, fator fundamental na confecção do limite de crédito, a idade, fator fundamental para avaliação do risco e do potencial de valores ainda a serem agregados a esse cliente, como outros créditos futuros e o estado civil, que determina a condição jurídica de muitos contratos, no que se refere à responsabilidade civil dos contratantes e garantidores, servindo ainda como meio de se identificar a questão da renda familiar, haja vista, a nova concepção de entidade familiar, em que todos trabalham e produzem para o todo.

Na questão da faixa de renda, observou-se que nenhum responde assinalou possuir salário até R\$ 1.000,00. Cabe aqui a referência de que o público alvo selecionado pertence ao segmento NRC, cuja renda mínima de enquadramento é de R\$ 2.000,00, recém alterada na nova formatação adotada pelo BB ao final do primeiro semestre. A faixa de renda de R\$ 8.001,00 a R\$ 10 mil foi assinalada por 8% da população consultada e 16% percebem mais que R\$ 10 mil. Outros 36% recebem de R\$ 1.001,00 a R\$ 3.000,00 e a maioria, 40%, possuem salário entre R\$ 3.001,00 a R\$ 8.000,00 por mês. Poder-se-ia dizer que a concentração dos clientes, ou seja, 76% estão na faixa de R\$ 2.000,00 a R\$ 8.000,00, levando-se em consideração as atuais mudanças. Caso adotássemos um critério, a exemplo do atual utilizado pelos bancos que já possuem o produto em tela, com a fixação de um percentual de 25% da renda, como comprometimento máximo, visualizaríamos que para o presente estudo, a prestação ficaria entre R\$ 500,00 e R\$ 2.000,00, confirmando os resultados obtidos na questão 05, que traz a concentração do resultado da disponibilidade de comprometimento da renda, dentro dessa faixa.

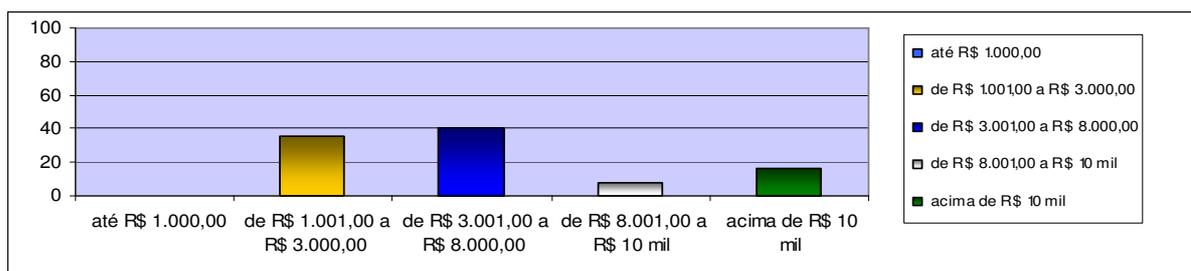


Gráfico 15 – Resultado da questão sobre a faixa de renda dos respondentes.

Fonte: Questionário de Pesquisa

A questão da faixa etária revelou-nos uma população ainda jovem, trabalhando no serviço público. Não se constatou pessoas acima de 60 anos nos questionários respondidos. Apenas 8% tinham entre 50 e 59 anos e 23% estão na faixa etária de 40 a 49 anos. Os entrevistados que se encontram na faixa de 30 a 39 anos perfazem 31% e a maioria dos respondentes, ou seja, 38% estão entre os 18 e 29 anos.

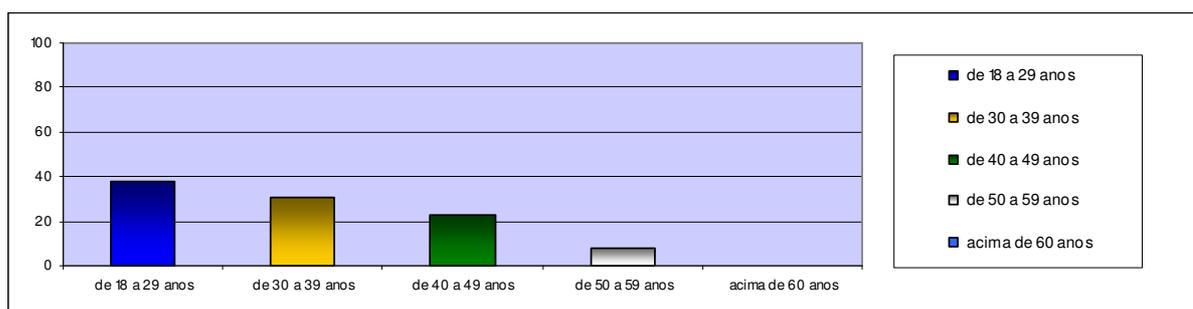


Gráfico 16 – Resultado da questão sobre a faixa etária dos respondentes.

Fonte: Questionário de Pesquisa

O gráfico supracitado evidencia o público que está em atividade no serviço público, sendo que 69% estão entre os 18 a 39 anos, mostrando-se que no segmento analisado, existe o favorecimento do redutor de risco relacionado com a idade, ao mesmo tempo em que se torna mais fácil analisar operações de créditos liberadas com longo prazo de pagamento por pessoas nessa faixa etária.

Por fim, analisou-se a questão do estado civil dos respondentes.

Apenas 1% dos entrevistados respondeu ser viúvo(a). Os divorciados somaram 6% dos respondentes, enquanto 18% se qualificam como solteiros(as) com união estável/companheiro(a). Os solteiros perfizeram 31% do público alvo e os casados(as) resultaram em maioria, com 44% do total. Quase metade do público alvo analisado é casado, ou seja, com família constituída, ou com possíveis planejamentos para constituição de família (filhos), o que pode aumentar a necessidade de se ter a casa própria, o que é compatível com o índice resultante da questão 4, qual seja, 57% dos respondentes destinariam o crédito para aquisição de imóvel próprio.

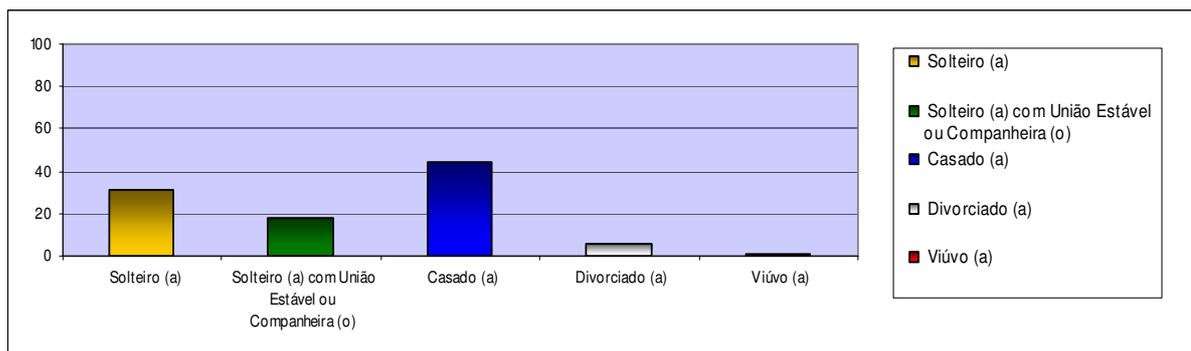


Gráfico 17 – Resultado da questão sobre o estado civil dos respondentes.

Fonte: Questionário de Pesquisa

Através da análise do questionário e verificando-se as 10 questões e questões complementares, pode-se determinar o perfil do predominante no público alvo selecionado:

- 64% necessitam do crédito imobiliário;
- mais da metade dos respondentes consideram o acesso a esse crédito burocrático e difícil;
- as taxas de juros também são percebidas por 38% dos clientes como fatores que impedem ou dificultam o acesso ao crédito;
- 57% dos respondentes utilizariam o crédito imobiliário para compra de imóvel próprio (casa própria), caso optassem por fazê-lo;
- 40% dispõem de R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00 por mês para destinar ao pagamento do crédito imobiliário, caso o fizessem;
- 61% consideram o prazo entre 10 e 20 anos como sendo razoável para pagamento ou liquidação do contrato;
- 60% necessitam de créditos que variam entre R\$ 50 mil a R\$ 100 mil;
- 61% percebem na consignação uma possibilidade de se pleitear taxas de juros menores;
- 50% dos entrevistados não se utilizaram ainda do crédito e necessitarão;
- 48% dos respondentes consideram ainda as taxas de juros elevadas, mesmo com a consignação, na atualidade;
- 40% possuem renda entre R\$ 3.000,00 a R\$ 8.000,00 por mês;
- 69% estão entre os 18 e 39 anos;
- 62% são casados ou vivem com união estável;

O que se pode concluir no cruzamento desses dados e fazendo uma analogia ao texto da fundamentação teórica é que o *déficit* habitacional é uma realidade na prática, não só nas classes pobres, como também na classe média brasileira, o que se evidencia nos números reveladores da pesquisa. Muitos dos entrevistados não possuem casa própria e utilizariam o crédito imobiliário para a conquista desse sonho. A burocracia e a dificuldade no acesso ao crédito, já evidenciada no passado ainda permanece na atualidade, mesmo não sendo nas mesmas proporções. A percepção dos respondentes delata que a análise e liberação desses créditos não acompanham a velocidade global da tecnologia já disponibilizada aos bancos para superação desse entrave.

A Tecnologia da Informação (TI), existente na atualidade permite aos bancos a verificação rápida de séries temporais de crédito e análise do comportamento desse consumidor, estatísticas de pagamentos e atrasos, perdas e recuperações auxiliando na gestão do risco. Isso viabiliza a velocidade de resposta e refinamento do processo de avaliação de crédito.

As taxas de juros ainda pesam no bolso dos clientes e eles percebem que esse “fardo”, no caso do financiamento ou crédito imobiliário, pode se arrastar por muitos anos, dado o longo prazo das operações.

E esse longo prazo pode gerar boas expectativas de ganho, devido ao reduto ainda fértil de crescimento que é o crédito imobiliário, o que pode alavancar os ganhos na carteira de crédito da agência e por conseqüência do banco.

Como já visto anteriormente, no Brasil, o crédito imobiliário representa apenas 5% da carteira de empréstimos dos bancos e apenas 2% do PIB, enquanto nos países desenvolvidos essa proporção chega até a 50%.

Já a consignação em folha das prestações mensais é uma novidade, que reduz potencialmente a inadimplência, no caso de servidores públicos e pode ser um caminho viável para a alavancagem do crédito imobiliário, impulsionando toda uma cadeia produtiva e desenvolvendo o país. Serve, portanto, como garantia adicional, já que o sistema conta ainda com a grande inovação no mercado de crédito imobiliário que é a fidúcia imobiliária e o Patrimônio de Afetação.

A consignação é vista com esperança para redução ou diferenciação dos juros, mostra-se como importante instrumento de retenção de clientes para um banco, haja vista o longo prazo dos contratos, caracterizando-se como importante

recurso de sustentabilidade negocial em períodos de portabilidade salarial e de crédito.

No caso dos servidores públicos federais, a segurança empregatícia contribui para a redução do risco, servindo também de fator redutor de risco.

A renda apurada pela pesquisa, também mostra o bom nível salarial ainda mantido pela média da categoria, sendo ainda que um bom percentual do público avaliado, tido como jovem pela pesquisa, necessitará de crédito no futuro, utilizando-se inclusive da consignação em folha de pagamento caso haja a concessão de algum benefício expresso pela redução ou diferenciação de taxa de juros.

Por fim, cabe uma análise no possível incremento ou alavancagem do crédito na carteira da agência. A busca pela ampliação da participação nesse mercado nos induz a buscarmos alternativas de concessão mais ágeis, menos burocratizadas e ao mesmo tempo manter a qualidade na análise do crédito concedido, suficiência de garantia, etc.

Atualmente, o crédito concedido à pessoa física, contabilizando empréstimos, financiamentos e micro financiamentos, corresponde a R\$ 21.600.000,00⁵ de saldo médio ou MSD total. Este se refere somente à Agência Caxias do Sul. A agência possui também, quatro carteiras do segmento Exclusivo (NRC) com aproximadamente 700 clientes cada. Desses, em torno de 16,75% são servidores públicos federais, ou seja, aproximadamente 469 clientes. Fazendo agora uma análise hipotética, caso observássemos dados resultantes da pesquisa, resgatando a informação de que 60% necessitam de créditos que variam entre R\$ 50 mil a R\$ 100 mil, por um possível prazo de pagamento compreendido entre 10 e 20 anos, poderíamos supor que poderia haver um incremento de R\$ 14 milhões a R\$ 28,1 milhões de saldo contratado, na carteira de crédito da agência. Esse simples cálculo hipotético demonstra o poder de alavancagem do crédito imobiliário e nos revela a possibilidade de crescimento entre 65,05% a 130,09% sobre o saldo atual. O resultado financeiro da agência subiria na mesma proporção do resultado gerado pela linha, levando-se obviamente em consideração o retorno através taxa de juros praticada e as contabilização ou amortizações mensais pelo pagamento das parcelas.

⁵ Saldo médio observado nos sistemas do BB com base no mês de agosto/2007. Valor referente a empréstimos, financiamentos e micro financiamentos no mercado pessoa física.

Vislumbra-se, portanto, que através da implementação do produto pelo banco, ter-se-ia uma excelente alternativa de incremento ou alavancagem na carteira de crédito da agência e por conseqüente do BB.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O crédito é o grande instrumento impulsionador da economia. Através dele, os bens de consumo são gerados, colocados no mercado e consumidos, caracterizando uma das mais importantes engrenagens para desenvolvimento econômico de uma sociedade.

Além do desenvolvimento econômico, o crédito, estimula a geração de emprego, devido ao aumento do potencial de consumo e patrocina através do ciclo consumerista o aumento do PIB do país.

Já o crédito imobiliário, tido como um dos mais importantes pelo fato de promover a aquisição da casa própria, ainda tem pouca relevância na carteira de crédito dos bancos, quando comparado a outras linhas. E isso se reflete no PIB do país e no seu desenvolvimento.

Não se pode negar, no entanto, que com o advento da estabilidade inflacionária, equilíbrio monetário e redução da taxa de juros, o acesso a esse crédito vem aumentando gradativamente e cada vez mais bancos começam a operar com carteira imobiliária. Essa concorrência não é só motivada pela concessão do crédito em si, mas pelo fato de ser um produto especial, fidelizador, retentor de clientes e gerador de receitas de longo prazo.

Já os clientes, estão cada vez mais exigentes, buscando na concorrência diferenciações de tarifas e taxas, sendo que até mesmo alguns servidores públicos federais, agora, podem optar por receber seus proventos no banco de sua conveniência, sendo este, público ou privado.

Outro fator determinante na escolha do banco diz respeito às facilidades observadas no acesso ao crédito, bem como a burocracia para liberação do mesmo. Os resultados da pesquisa nos revelam essa preocupação. E a necessidade de casa própria, fenômeno natural, que leva o indivíduo a buscar solução mais conveniente também encontra destaque.

Cerca de 60% necessitam de créditos que variam entre R\$ 50 mil a R\$ 100 mil, por um possível prazo de pagamento compreendido entre 10 e 20 anos e o mesmo percentual vê na consignação a possibilidade de realização desse sonho, buscando melhores taxas de juros e outras diferenciações promovidas pelo mercado. Além da alienação fiduciária, garantia real do próprio financiamento

concedido, o banco contará com a garantia das consignações das parcelas na folha do servidor. Esta é a garantia complementar de maior relevância no que diz respeito à redução do risco, haja vista a redução na possibilidade de futura inadimplência por atraso ou falta de pagamento. Como visto ainda, 69% dos servidores têm entre os 18 e 39 anos, qual seja, um público considerado jovem quando comparado a expectativa de vida no país, o que vêm a ser um fator redutor de risco por consequência. A lei do Patrimônio de Afetação completa o rol de garantias, mantendo a fidelidade do contrato nas obrigações das partes e permitindo também a redução do risco.

Com um risco de crédito reduzido pelas argumentações supracitadas e com uma excelente perspectiva de incremento na carteira de crédito, gerada pela relação entre o crédito concedido e prazo contratual dilatado com retorno mensal calçado por sólidas garantias, deduz-se que a criação da linha específica pelo BB mostra-se atrativa e necessária, inclusive para seu perpetuamento como banco comercial de varejo e pela retenção de clientes geradas pelo produto, uma vez que os mesmos terão suas necessidades atendidas e manterão relacionamento com o banco pelo prazo do contrato.

A redução da taxa de juros no país é uma realidade que se solidifica juntamente com os bons fundamentos da economia e a redução dos *spreads* bancários também assinalam para essa alternativa.

O BB possui estrutura física e operacional diferenciada, grande concentração de servidores públicos federais em suas carteiras, com destaque para o segmento Exclusivo (NRC) como pôde ser observado na pesquisa em tela. Grande percentual desse público necessita do crédito imobiliário e de maneira geral reconhece na consignação em folha uma operação ganha-ganha, qual seja, o cliente vislumbra a redução da taxa de juros praticada normalmente pela instituição financeira e esta percebe o incremento de garantia e resultado.

Cabe, porém, a análise criteriosa de instrumentos eficientes e processos ágeis para garantia da satisfação do cliente, haja vista que a burocracia e dificuldade de acesso ao crédito são fatores percebidos pelo cliente, resultando muitas vezes na busca de alternativas e até a desistência de contratação da operação.

O BB carece urgentemente do produto específico para o financiamento imobiliário, isto é fato. A redução nas margens de retorno pela redução na taxas de juros, a constante e deliberada oferta de crédito pela concorrência, a preocupação

pela retenção do cliente e manutenção do relacionamento com o mesmo convergem para a criação do produto faltante em seu *portfólio*: o BB Crédito Imobiliário.

Velocidade, diversidade, diferenciação, especificidade e identificação das necessidades. Na atualidade o cliente percebe essas características e a concorrência percebe o cliente. O mercado dita as regras, derruba conceitos e muda culturas. A sociedade evolui e se dilui no conhecimento global. Busca o melhor. E aos despreparados resta tão somente esmorecer diante das incapacidades de avaliação das oportunidades, cegos por suas incertezas e pelo tempo que subjugam ter.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABECIP - Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança. **História e Perspectivas do Crédito Imobiliário**. Edição de comemoração - 36 anos. São Paulo, 2003.

AGHIARIAN, Hércules. **Da restitutio in integrum**. 4. ed., 2. tiragem. Rio de Janeiro: Lumen Júris, 2003.

ARAGÃO, José Maria. **Sistema Financeiro da Habitação: uma análise sociojurídica da gênese, desenvolvimento e crise do sistema**. 3. ed. Curitiba: Juruá, 2006.

ARCOVERDE, Guilherme Lins. **O Mercado de Crédito no Brasil**. Notas Técnicas do Banco Central do Brasil. Número 15, 2002.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Notas Técnicas do Banco Central do Brasil nº. 15**. Março de 2002.

BARREIRA, Bruno. **Crédito concentrado no Brasil**. Disponível em: http://www.elnet.com.br/news_interna.php?materia=941. Acesso em: 15 mai. 2007.

CARVALHO, Maria Cristina. **BB supera mercado em expansão do consignado**. Disponível em: <http://clipping.planejamento.gov.br/Noticias.asp?NOTCod=330544>. Acesso em: 10 mai. 2007.

CHALHUB, Melhim N. **A fidúcia como garantia imobiliária**. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 16. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.

FRY, M. **Models of financially repressed developing economies**. World Development, v. 10, 1982.

LOPES, Vivaldo. **Crescimento do mercado imobiliário**. DIÁRIO DE CUIABÁ – Edição nº. 11649 22/10/2006. Disponível em:

<http://www.diariodecuiaba.com.br/detalhe.php?cod=269744>. Acesso em: 13 mai. 2007.

MELO, Marcus A. B. C. de. **Políticas públicas e transição democrática: notas sobre o reformismo conservador na política social e de habitação no Brasil, 1974 - 1984**. In: MOURA, A. S., 1989, op. cit. p. 168-193.

MCKINSEY & COMPANY. ***Productivity – the key to an accelerated development path for Brazil***. Washington, 1998.

PINHEIRO, Armando Castelar e CABRAL, Célia. **Mercado de Crédito no Brasil: O Papel do Judiciário e de Outras Instituições**. Ensaio BNDES n. 9. Rio de Janeiro, 1998.

SIQUEIRA, José Miranda de. **O Novo Sistema Financeiro Imobiliário. Comentários à Lei nº 9.514/97**. 2. Ed. Brasília: Projecto Editorial, 2002.

STIGLITZ, J. E. ***The role of the state in financial markets***. World Bank, 1994 (Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993).

VASCONCELOS, José Romeu de e JÚNIOR, José Oswaldo Cândido. **O Problema Habitacional no Brasil: Déficit, Financiamentos e Perspectivas**. Texto para discussão n. 410. IPEA. Brasília, 1996.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA



Abaixo se encontram 10 perguntas com respostas objetivas, podendo-se informar mais que uma resposta em cada pergunta. Sua contribuição ajudará na conclusão do trabalho que está sendo desenvolvido em parceria com a UFRGS e ajudará a identificar a real necessidade de moradia dos servidores públicos federais.

1) Caso você precise ou precisasse comprar hoje um imóvel, qual seria a sua opção ou disponibilidade de pagamento?

- À vista
- Financiaria boa parte através de crédito imobiliário
- Compraria na planta e financiaria direto com o construtor (pelo CUB, INCC, etc.)
- À curto prazo, parcelado, porém sem financiamento bancário
- FGTS, Crédito Consignado ou outra forma de pagamento

2) Como você percebe o acesso a esse crédito, através dos financiamentos disponibilizados pelos bancos públicos e privados?

- Muito burocrático e de difícil acesso
- Burocrático e de difícil acesso
- Burocrático
- Pouco burocrático, mas de difícil acesso
- Sem burocracia e de fácil acesso

3) Na sua percepção, quais os fatores que impediriam ou dificultariam seu acesso ao crédito imobiliário?

- Burocracia
- Taxas de juros
- Reajustes sobre o saldo devedor
- Incertezas sobre a instabilidade macroeconômica do país
- Dificuldades financeiras para pagamento das parcelas ao longo do prazo

4) Qual seria a utilidade ou a que se destinaria o crédito imobiliário caso você optasse por fazê-lo?

- Aquisição de imóvel próprio
- Troca por imóvel melhor
- Aquisição de imóvel para familiar (filho(a)...)
 - Investimento
 - Aquisição de segundo imóvel

5) Qual seria a sua real disponibilidade de comprometimento de renda mensal no caso de realizar um crédito imobiliário?

- até R\$ 500,00
- de R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00
- de R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00
- de R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00
- acima de R\$ 2.001,00

6) Qual o prazo pode ser considerável razoável para uma possível contratação de crédito imobiliário?

- até 5 anos
- de 5 anos a 08 anos
- de 08 anos a 10 anos
- de 10 anos a 15 anos
- de 15 anos a 20 anos

7) Em caso de necessidade de crédito imobiliário, qual seria o valor que satisfaria tal necessidade de financiamento?

- até R\$ 20 mil
- de R\$ 21 mil a R\$ 50 mil
- de R\$ 51 mil a R\$ 80 mil
- de R\$ 81 mil a R\$ 100 mil
- mais de R\$ 100 mil

8) Como você percebe ou qual sua opinião sobre a consignação das parcelas de um financiamento imobiliário diretamente em folha de pagamento?

- Uma forma de “forçar” o tomador do crédito a pagar
- Uma forma de “prender” o tomador do crédito à instituição credora
- Um facilitador das futuras quitações durante o prazo
- Uma possibilidade de se ter ou pleitear taxas de juros diferenciadas
- Um risco de ter seu poder de compra reduzido ou de usar seus proventos para fins urgentes.

9) Em algum momento de sua vida, você necessitou de um crédito para complementar a aquisição de um imóvel ou para trocar de imóvel?

- Não
- Não, mas precisarei
- Sim
- Sim e precisarei novamente
- Não e mesmo que precisasse, não o faria
- Sim, mas não contratei e não pretendo contratar.

10) Na sua percepção quais são maiores dificuldades na contratação de financiamento ou crédito imobiliário na modalidade de consignação em folha?

- Redução significativa da capacidade ou poder de compra pelo prazo da vinculação
- Possibilidade da mudança de emprego no decorrer do tempo
- Ficar obrigado à vinculação por longo tempo com a instituição credora
- Taxas de juros ainda elevadas
- Limites estabelecidos ou prestações disponíveis não condizentes com as minhas necessidades

Para fins de registro e complementação da pesquisa, informe por gentileza mais alguns dados abaixo:

Faixa de renda:

- até R\$ 1.000,00
- de R\$ 1.001,00 a R\$ 3.000,00
- de R\$ 3.001,00 a R\$ 8.000,00
- de R\$ 8.001,00 a R\$ 10 mil
- acima de R\$ 10 mil

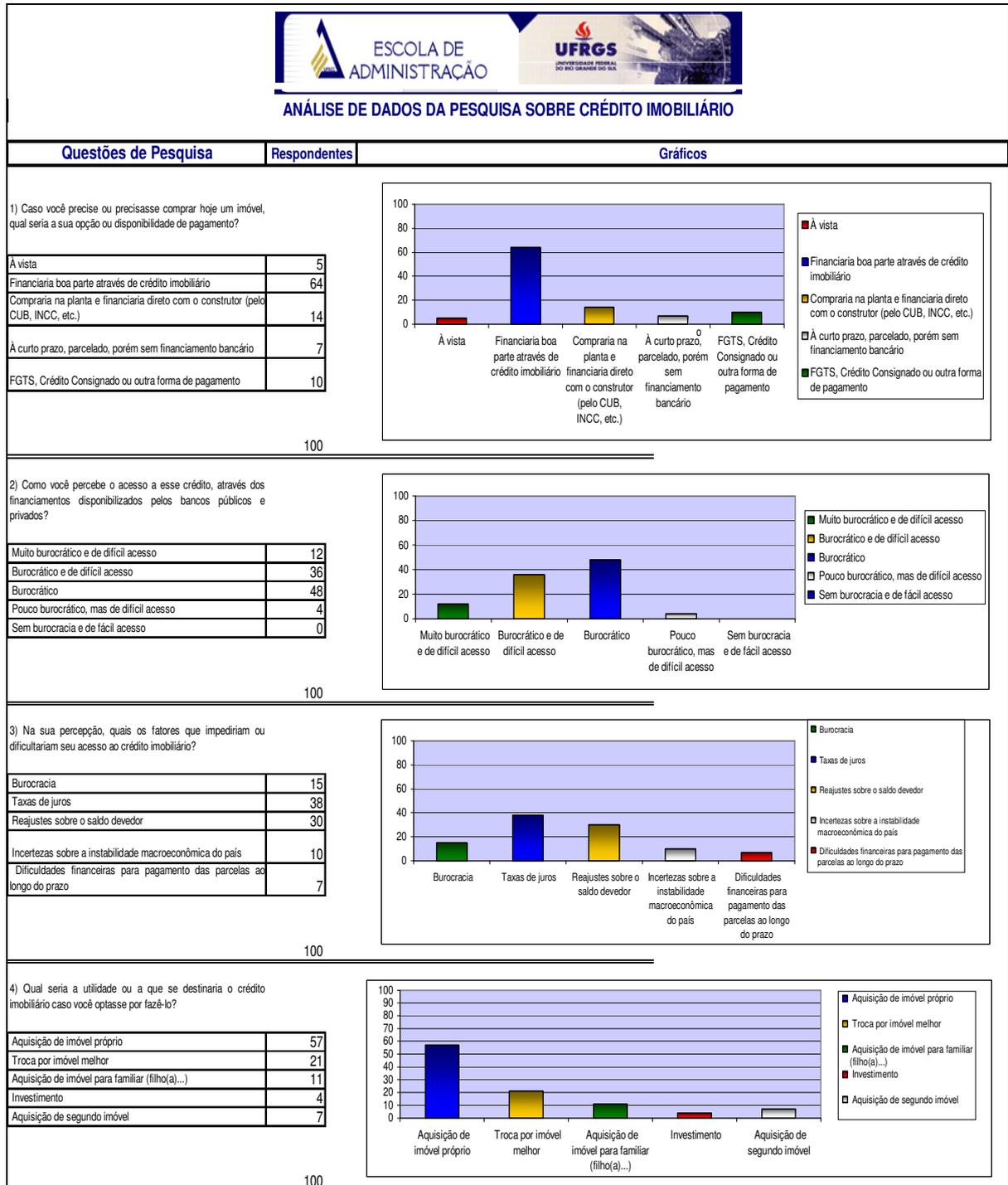
Faixa Etária:

- de 18 a 29 anos
- de 30 a 39 anos
- de 40 a 49 anos
- de 50 a 59 anos
- acima de 60 anos

Estado Civil:

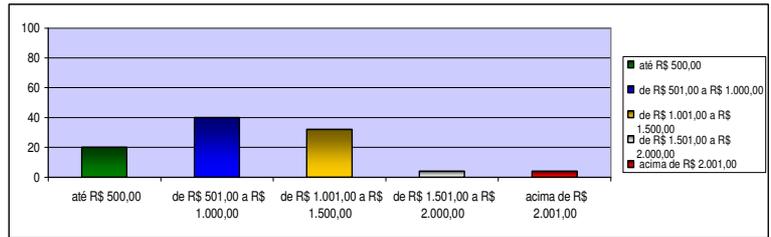
- Solteiro (a)
- Solteiro (a) com União Estável ou Companheira (o)
- Casado (a)
- Divorciado (a)
- Viúvo (a)

APÊNDICE B – GRÁFICOS DE COMPILAÇÃO DOS DADOS



5) Qual seria a sua real disponibilidade de comprometimento de renda mensal no caso de realizar um crédito imobiliário?

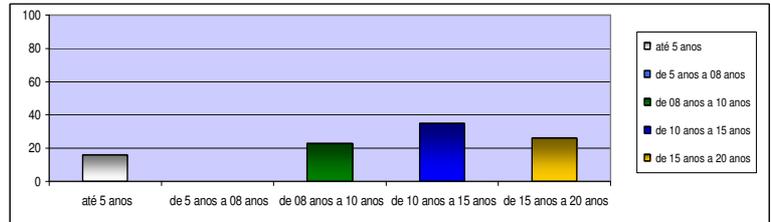
até R\$ 500,00	20
de R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00	40
de R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00	32
de R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00	4
acima de R\$ 2.001,00	4



100

6) Qual o prazo pode ser considerável razoável para uma possível contratação de crédito imobiliário?

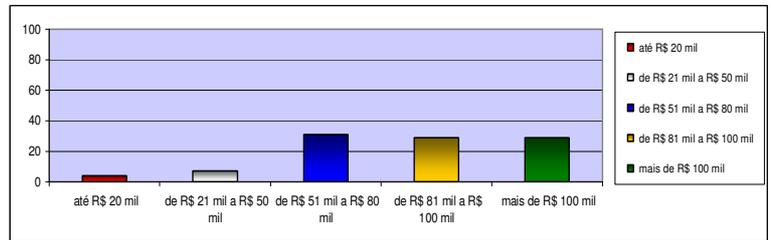
até 5 anos	16
de 5 anos a 08 anos	
de 08 anos a 10 anos	23
de 10 anos a 15 anos	35
de 15 anos a 20 anos	26



100

7) Em caso de necessidade de crédito imobiliário, qual seria o valor que satisfaria tal necessidade de financiamento?

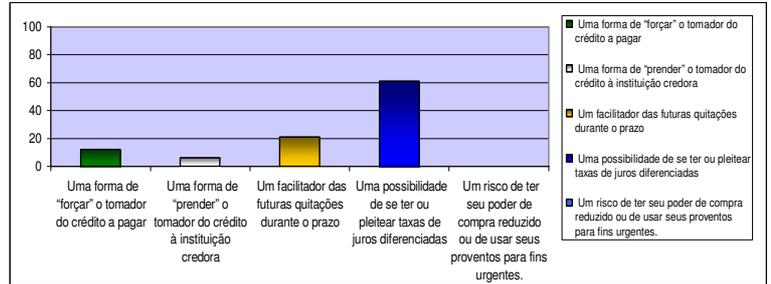
até R\$ 20 mil	4
de R\$ 21 mil a R\$ 50 mil	7
de R\$ 51 mil a R\$ 80 mil	31
de R\$ 81 mil a R\$ 100 mil	29
mais de R\$ 100 mil	29



100

8) Como você percebe ou qual sua opinião sobre a consignação das parcelas de um financiamento imobiliário diretamente em folha de pagamento?

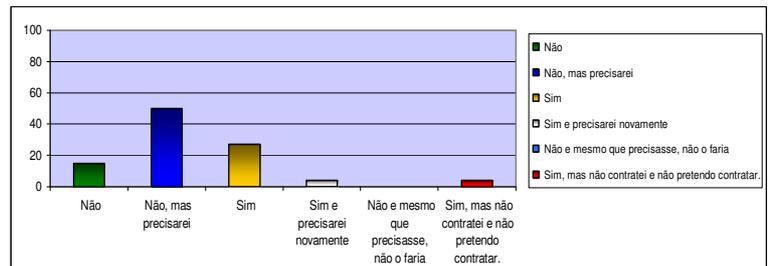
Uma forma de "forçar" o tomador do crédito a pagar	12
Uma forma de "prender" o tomador do crédito à instituição credora	6
Um facilitador das futuras quitações durante o prazo	21
Uma possibilidade de se ter ou pleitear taxas de juros diferenciadas	61
Um risco de ter seu poder de compra reduzido ou de usar seus proventos para fins urgentes.	



100

9) Em algum momento de sua vida, você necessitou de um crédito para complementar a aquisição de um imóvel ou para trocar de imóvel?

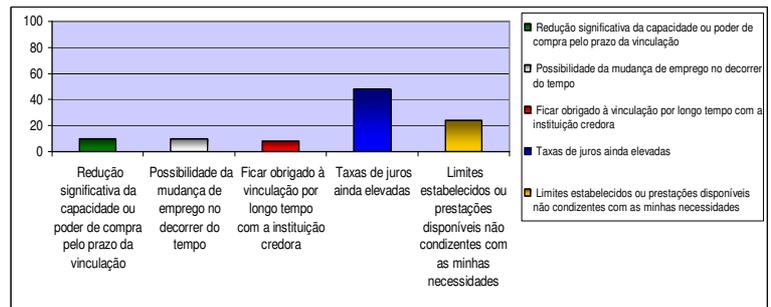
Não	15
Não, mas precisarei	50
Sim	27
Sim e precisarei novamente	4
Não e mesmo que precisasse, não o faria	
Sim, mas não contratei e não pretendo contratar.	4



100

10) Na sua percepção quais são maiores dificuldades na contratação de financiamento ou crédito imobiliário na modalidade de consignação em folha?

Redução significativa da capacidade ou poder de compra pelo prazo da vinculação	10
Possibilidade da mudança de emprego no decorrer do tempo	10
Ficar obrigado à vinculação por longo tempo com a instituição credora	8
Taxas de juros ainda elevadas	48
Limites estabelecidos ou prestações disponíveis não condizentes com as minhas necessidades	24



100

