

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO E SISTEMAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

**DIAGNÓSTICO OFERTA/DEMANDA DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO
EM CACOAL - RO**

ADRIANO TUMELERO

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Engenharia de Produção.

Florianópolis
2003

T925d Tumelero, Adriano

Diagnósticos Oferta/Demanda do Crédito Imobiliário em Cacoal - RO / Adriano Tumelero. – Florianópolis, Universidade Federal de Santa Catarina, 2003, 98 f.

Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção)
Programa de Pós Graduação em Engenharia da Produção.
UFSC, 2003.

1. Crédito Imobiliário 2. Hipoteca 3. Cooperativas
de Créditos 4. Sistema Financeiro de Habitação 5. Imóvel –
Financiamento I. Título

CDU: 347.278(811.1)

DIAGNÓSTICO OFERTA/DEMANDA DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO EM CACOAL - RO

ADRIANO TUMELERO

Esta dissertação foi julgada e aprovada para a obtenção do título de **Mestre em Engenharia de Produção** no **Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção** da Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Edson Pacheco Paladini, Dr.
Coordenador do Curso

BANCA EXAMINADORA

Prof. Álvaro Guillermo Rojas Lezana, Dr.
Orientador

Prof. Osmar Siena, Dr.

Prof. Sidinei Aparecido Pereira, Dr.

Florianópolis, março de 2003

Dedicatória

À minha família.

AGRADECIMENTOS

A professora Neide, pelo apoio e incentivo dados antes e durante a realização deste trabalho.

Ao professor Álvaro Lezana, não apenas pelo tempo dedicado a coordenação do curso e deste trabalho, mas principalmente pela transmissão do seu conhecimento.

Ao professor Osmar Siena pelos préstimos, sempre dedicado, observador e disposto a colaborar, cuja participação foi decisiva na efetivação desta dissertação.

Ao pessoal da Caixa Econômica Federal, especificamente ao Graciano, Maurício e a Milena, que muitas vezes deixaram seus afazeres para auxiliar na busca de informações.

Aos colegas de mestrados, numa turma que se uniu em busca de um objetivo comum, especificamente aos amigos Andréia Cristina Stanger, Carlos Alberto Grugnal do Prado, Francisco Pedro Vieira e Maria Bernadete Junkes.

A Lillian e Claudécio de Souza, que deixaram Cacoal para voltar a terra natal mas não sem antes deixar a colaboração para este trabalho.

Ao companheiro Nildo pelos contatos nos horários mais diversos, sempre disposto e prestativo.

RESUMO

TUMELERO, Adriano. **Diagnóstico Oferta/Demanda do Crédito Imobiliário em Cacoal – RO**. Florianópolis, 2003. 100 f. (Dissertação Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. UFSC, 2003.

Este trabalho descreve e analisa as características do crédito tradicional e imobiliário. A base teórica tem por objetivo expor as análises da concessão do crédito e as características do crédito imobiliário, como instrumento de acesso aos bens imóveis e como fomentador do desenvolvimento social. O objetivo deste trabalho é demonstrar as distorções entre a demanda e oferta do crédito imobiliário no município, e quais os canais existentes para o acesso ao crédito. A pesquisa foi realizada através de dados estatísticos comparativos entre o município de Cacoal, em Rondônia com o Estado e outras Unidades Federativas. O resultado confirma a dificuldade do acesso ao crédito, a burocracia e falta de garantias, provocam inadimplência e temor dos cedentes, levando a disponibilização do crédito imobiliário se centralizar no setor público. Baseado no resultado da análise conclui-se a necessidade de novas modalidades de oferecimento de crédito, além de uma maior conscientização de quem pode ter acesso, auxiliando o desenvolvimento municipal e contribuindo para a redução do déficit habitacional e desigualdade social.

Palavras-chave: crédito, imobiliário, financiamento, imóveis.

ABSTRACT

TUMELERO, Adriano. **Supply/Demand Diagnostic of the Real State Credit in Cacoal – RO**. Florianópolis, 2003. 100 p. (Dissertation Mastership in Production Engeneering) – Post-Graduation Program in Production Engeneering, UFSC, 2003.

This paper describes and analyses the characteristics of the traditional and real state credit. The theoretical basis aims the exposition of the analysis of the credit concession and the characteristics of the property credit, as an access tool to the properties and as a the fomenter of the social development. The aim of paper is to demonstrate the distortion between the demand and supply of the property credit in the city, and the means to have access to the credit. The research was done through the comparative statistical data in Cacoal, in Rondônia and other cities. The result comes to confirm the difficult access to the credit, the bureaucracy and the lack of guarantees cause default and the assignor fear, causing the centralization of the possible property credit in the public sector. Based on the analysis result we get to the conclusion that besides new credit offers a greater conscientization of the people who can have access to the credit, what wilt help in the development of the city and in the housing deficit and social inequality.

Key-words: credit, property, loan, real state.

"Não é porque as coisas sejam difíceis que a gente não arrisca; é por não arriscamos que elas se tornam difíceis." (Sêneca)

SUMÁRIO

RESUMO	VI
ABSTRACT	VII
LISTA DE QUADROS.....	XIII
LISTA DE FIGURAS.....	XIV
LISTA DE TABELAS	XV
LISTA DE REDUÇÕES.....	XVI
1 - INTRODUÇÃO.....	17
1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA.....	18
1.2 QUESTÕES DE PESQUISA	18
1.3 OBJETIVOS	19
1.3.1 OBJETIVO GERAL	19
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	19
1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	20
1.5 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	20
1.6 METODOLOGIA E PESQUISA.....	21
1.7 ESTRUTURA DO TRABALHO	22
CAPÍTULO 2 – O CRÉDITO	23
2.1 ORIGENS E DEFINIÇÕES.....	23

2.2	CARACTERÍSTICAS DO CRÉDITO	24
2.2.1	CONFIANÇA – O 1º “C” DO CRÉDITO.....	25
2.2.2	CARÁTER – O 2º “C” DO CRÉDITO.....	25
2.2.3	CAPACIDADE – O 3º “C” DO CRÉDITO	26
2.2.4	CIRCUNSTÂNCIAS – O 4º “C” DO CRÉDITO	27
2.2.5	COLATERAL – O 5º “C” DO CRÉDITO	28
2.2.5.1	Garantias Pessoais	29
2.2.5.2	Garantias Reais.....	30
2.2.6	CAPITAL – O 6º “C” DO CRÉDITO.....	35
2.2.7	CONGLOMERADO – O 7º “C” DO CRÉDITO.....	36
2.3	RISCO	36
2.3.1	RATING	37
2.3.2	CREDITING SCORING	38
2.3.3	BEHAVIOUR SCORING.....	39
2.4	CONCEITOS APLICÁVEIS AO CRÉDITO IMOBILIÁRIO	39
CAPÍTULO 3 – O CRÉDITO IMOBILIÁRIO		41
3.1	DEFINIÇÕES GERAIS.....	41
3.2	EVOLUÇÃO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO NO BRASIL.....	42
3.3	DISTINÇÃO ENTRE FINANCIAMENTO E EMPRÉSTIMO	43
3.4	SISTEMAS DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO	44
3.4.1	SISTEMA FINANCEIRO DE HABITAÇÃO	44
3.4.2	SISTEMA FINANCEIRO IMOBILIÁRIO	45
3.4.2.1	Destinação dos recursos	45
3.4.2.2	Captação de Recursos	46
3.5	INSTITUIÇÕES E TÍTULOS DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO RELACIONADOS COM O CRÉDITO IMOBILIÁRIO	47
3.5.1	CAIXA ECONOMICA FEDERAL – CEF	48
3.5.1.1	Visão Geral.....	48
3.5.1.2	Depósito em poupança.....	48
3.5.1.3	Remuneração ao aplicador em poupança.....	49
3.5.2	COOPERATIVAS DE CRÉDITO	50

3.5.3	COMPANHIAS HIPOTECÁRIAS	50
3.5.4	SOCIEDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO.....	51
3.5.4.1	Letras Hipotecárias.....	52
3.5.5	COMPANHIAS SECURITIZADORAS	53
3.5.5.1	Certificados de Crédito Imobiliário.....	54
3.6	MODALIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO SEGUNDO A ORIGEM DOS RECURSOS	54
3.6.1	FUNDO DE AMPARO AO TRABALHADOR – FAT	55
3.6.1.1	Carta de Crédito FAT - Individual	55
3.6.1.2	Carta de Crédito FAT - Associativo	56
3.6.2	FUNDO DE GARANTIA POR TEMPO DE SERVIÇO	56
3.6.2.1	Carta de Crédito FGTS Individual.....	56
3.6.2.2	Carta de Crédito FGTS Associativo.....	58
3.6.3	ORÇAMENTO GERAL DA UNIÃO	60
3.6.4	FUNDO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL	60
3.6.5	RECURSOS DO EXTERIOR.....	61
3.6.6	ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS.....	61
3.6.7	CONSTRUCARD.....	62
3.6.8	LETRA HIPOTECÁRIA PARA IMÓVEIS COMERCIAIS ...	62
3.7	MERCADO SECUNDÁRIO DE HIPOTECAS	63
3.7.1	SECURITIZAÇÃO DE RECEBÍVEIS.....	66
3.7.2	FUNDOS DE INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS.....	67
	CAPÍTULO 4 – DIAGNÓSTICO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO	68
4.1	INADIMPLÊNCIA	69
4.1.1	RELAÇÃO DA INADIMPLÊNCIA COM A CONCESSÃO DE CRÉDITO RENDA.....	70
4.2	A CONSTRUÇÃO CIVIL	71
4.2.1	CONSTRUÇÃO CIVIL, MERCADO DE TRABALHO E DÉFICIT HABITACIONAL.....	73
4.3	CARACTERIZAÇÃO DO MUNICÍPIO.....	74
4.4	ANÁLISE DA POPULAÇÃO.....	78

4.5	ANÁLISE DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO E COMPARATIVO NACIONAL COM O MUNICÍPIO DE CACOAL	79
4.5.1	CONSIDERAÇÕES INICIAIS	79
4.5.2	PRÉ - ANÁLISE:	80
4.5.3	APLICAÇÃO DE RECURSOS COM ORIGEM NO SETOR PÚBLICO.....	81
	4.5.3.1 Recursos do Orçamento Geral da União.....	81
4.5.4	APLICAÇÃO DE RECURSOS COM ORIGEM NO SETOR PRIVADO E MISTO.....	83
	4.5.4.1 Recursos da Caixa Econômica Federal	83
	4.5.4.2 Recursos Do Fundo de Arrendamento Residencial	85
	4.5.4.2 Recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço	86
4.6	CONSIDERAÇÕES GERAIS	88
	CAPÍTULO 5 – CONCLUSÕES E SUGESTÕES	90
5.1	SUGESTÕES PARA ESTUDO FUTUROS.....	94
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	96

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: RESUMO DAS GARANTIAS.....	34
QUADRO 2: OPERAÇÕES DAS SOCIEDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO..	52
QUADRO 3: REQUISITOS MÍNIMOS PARA A CARTA DE CRÉDITO FGTS INDIVIDUAL.	57
QUADRO 4: REQUISITOS MÍNIMOS PARA A CARTA DE CRÉDITO FGTS ASSOCIATIVO.	59
QUADRO 5: DADOS GERAIS DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO – BRASIL SEGUNDO AS GRANDES REGIÕES E UNIDADES DA FEDERAÇÃO	72
QUADRO 6: CARÊNCIAS HABITACIONAIS NA CIDADE DE CACOAL – RO.	75
QUADRO 7: INFRA-ESTRUTURA URBANA EM CACOAL – RO.....	76
QUADRO 8: CADASTRO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE CACOAL - RO.....	77

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: CRESCIMENTO POPULACIONAL	79
FIGURA 2: APLICAÇÃO COM RECURSOS DO ORÇAMENTO GERAL DA UNIÃO.	82
FIGURA 3: APLICAÇÃO COM RECURSOS DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL.....	85
FIGURA 4: APLICAÇÃO COM RECURSOS DO FGTS.....	88

LISTA DE TABELAS

TABELA 1:	MOTIVOS DA INADIMPLÊNCIA.....	69
TABELA 2:	RAPIDEZ E EXIGÊNCIAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO	71
TABELA 3:	PROPOSTAS APROVADAS APÓS A PRÉ- ANÁLISE: ..	80
TABELA 4:	APLICAÇÃO COM RECURSOS DO ORÇAMENTO GERAL DA UNIÃO.	82
TABELA 5:	APLICAÇÃO COM RECURSOS DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL.....	84
TABELA 6:	APLICAÇÃO COM RECURSOS FUNDO DE ARRENDAMENTO RESIDENCIAL.....	86
TABELA 7:	APLICAÇÃO COM RECURSOS DO FGTS.....	87

LISTA DE REDUÇÕES

ABECIP	- Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e poupança
BACEN	- Banco Central do Brasil.
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
BNH	- Banco Nacional de Habitação
CEF	- Caixa Econômica Federal
COHAB	- Cooperativa de Habitação
CPMF	- Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira
CVM	- Comissão de Valores Mobiliários
DIEESE	- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos
FAT	- Fundo de Amparo ao Trabalhador
FGTS	- Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
IBGE	- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IGP-M	- Índice Geral de Preços Médios
IPTU	- Imposto Predial e Territorial Urbano
OGU	- Orçamento Geral da União
PIB	- Produto Interno Bruto
PORTALCI	- Portal do Crédito Imobiliário
SACRE	- Sistema de Amortização Crescente

SBPE	- Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
SFH	- Sistema Financeiro de Habitação
SFI	- Sistema Financeiro Imobiliário
TJLP	- Taxa de Juros de Longo Prazo
TR	- Taxa Referencial de Juros

1 - INTRODUÇÃO

O crédito imobiliário é uma forma de proporcionar o acesso à necessidade básica de moradia ao ser humano e a família. Este fim social claro, intrínseco, não mascara o lado financeiro e lucrativo que advém da própria raiz do negócio. Dentro desta perspectiva, análise se faz necessária do lado do tomador e do intermediário do crédito; não se esquivando, porém da origem dos recursos oriunda do terceiro envolvido direta ou indiretamente no processo, o poupador.

Desde o início da humanidade o homem busca atender suas necessidades básicas de alimentação, proteção e reprodução. A partir do atendimento do indispensável, o ser humano tende a guardar e depois negociar, como ser pensante. Primitivamente, trocavam bens por outros que lhes sobravam, uns com os outros em locais que acabavam sendo os usuais, criando um mercado com hábitos, usos e costumes. Num mercado moderno, surgem intermediários, como as instituições financeiras, capazes de organizar o encontro entre oferta e procura de negócios.

Esse conjunto de situações leva novamente os seres humanos a satisfazerem mais plenamente suas necessidades, inclusive as básicas. O desequilíbrio neste sistema gera problemas sociais e individuais, no qual está inserida a falta de moradia ou uma melhora nas condições de vida decorrente de um imóvel.

Sendo assim, a aquisição do crédito para a compra de um imóvel atende a busca individual de um objetivo, aliada a um fim comum à sociedade;

a análise posterior mostra essa interação enfatizando as dificuldades de parcelas da comunidade ao acesso a uma necessidade básica.

A presente dissertação visa analisar o crédito em geral, sua origem e características, mais especificamente o crédito imobiliário, suas diferenciações e particularidades; servindo como base teórica para a análise da oferta e demanda desse tipo de crédito no município de Cacoal, comparativamente ao Estado de Rondônia, e ao Brasil, nos seus aspectos gerais.

1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA

A falta de moradia própria de parte da população brasileira e especificamente da cidade de Cacoal no Estado de Rondônia, demonstra a dificuldade de aquisição de um imóvel. O acesso ao crédito imobiliário não abrange todas as pessoas que querem dele se beneficiar. Identificar as causas desse não atendimento através de uma comparação estatística e compor alternativas já experimentadas, levando-se em conta todos aspectos concernentes ao crédito, ao risco e as características regionais, é o desafio que este trabalho enfrenta.

1.2 QUESTÕES DE PESQUISA

- Há diferença na relação entre oferta e demanda de crédito imobiliário no município de Cacoal comparadas a outras partes do Brasil?
- As aplicações de crédito na área imobiliária, desenvolvimento urbano e de construção civil no município de Cacoal seguem as estatísticas nacionais?

- O acesso ao crédito é facilitado no município devido estar localizado em uma área de incentivos, como é a Amazônia legal?

1.3 OBJETIVOS

Neste trabalho é feito um estudo para verificação do crédito imobiliário com relação a distorção entre oferta e demanda, para que propõe os seguintes objetivos geral e específicos.

1.3.1 OBJETIVO GERAL

O objetivo geral é identificar o desequilíbrio entre oferta e demanda do crédito imobiliário no município de Cacoal em comparação com outras unidades federativas e o país como um todo, com análises de volume financeiro e quantidade de pessoas envolvidas no processo, bem como as suas causas.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Demonstrar quais são as organizações passíveis de realizar o papel e quem pode se beneficiar, público a ser atendido, montantes e garantias na decisão do crédito no município de Cacoal.
- Identificar, especificamente em relação ao crédito imobiliário, as diferenças básicas, o fim social componente das operações, diferenças de garantias, formas de pagamento, prazos e taxa de juros.

- Comparar a realidade local com sistemas diferentes utilizados em outros países e possibilidade de aplicação local, observando os mercados financeiros e de capital e a sua função em relação á área imobiliária, bem como o mercado de hipotecas e os fundos imobiliários como opção de financiamento.
- Levantar, por meio de dados estatísticos, o acesso ao crédito de diferentes formas, tais como: classes beneficiadas, políticas governamentais utilizadas de forma a demonstrar os dados relevantes de procura, oferta, inadimplência e medidas de risco.

1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

A análise da demanda realizada neste trabalho se limita ao contingente populacional que procura pelo crédito imobiliário formalmente.

O estudo foi realizado no município de Cacoal, Estado de Rondônia, sendo que dados de maior amplitude – estaduais e federais - serão abordados apenas para efeito de comparação e análise de causas. As instituições privadas têm participação ínfima na concessão do crédito imobiliário, de forma que a atuação de instituições públicas é ressaltada neste trabalho, com vistas a essa comparação. Os dados utilizados serão somente estatísticos de pesquisas já realizadas.

1.5 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

O crédito imobiliário tem importância econômica e social. Uma correta política promove o desenvolvimento e colabora definitivamente no amparo à família, base da sociedade.

Os municípios ainda jovens devem se equipar de todos os recursos necessários para o seu crescimento, criando maneiras de alcançar o desenvolvimento e estimulando as pessoas a atingir seus objetivos. Nesse contexto, a análise do crédito imobiliário em um município jovem pode trazer contribuição para a área imobiliária em geral, demonstrando as características do sistema em geral.

1.6 METODOLOGIA E PESQUISA

Para Ferreira (1999): “pesquisa é um estudo com o fim de descobrir fatos relativos a um campo de conhecimento”.

Gil (1991), define como: “o procedimento racional e sistemático que tem por objetivo apresentar respostas aos problemas que são propostos”.

Segundo Silva (2001): “é um conjunto de ações, propostas para encontrar a solução para um problema, que têm por base procedimentos racionais e sistemáticos”.

A presente pesquisa na sua parte teórica tem apoio nos doutrinadores do crédito e busca dar base à avaliação dos dados obtidos. A análise das informações tem seu lastro no setor imobiliário com suas particularidades.

Os organismos concedentes de crédito, principalmente no âmbito governamental, suas publicações e valores estatísticos complementam a base teórica e servem de início para organização das informações coletadas.

Na pesquisa de campo, informações obtidas junto a instituições financeiras e creditícias, organismos públicos, institutos de pesquisa e coleta de dados, contendo dados estatísticos que norteiam este trabalho caracteriza a pesquisa como bibliográfica e documental.

Esta pesquisa, quanto à abordagem, é quantitativa de modo que demonstra a relação entre oferta e demanda com dados financeiros e quantidade de contratos celebrados, conforme definição de SILVA (2001, p.20).

Quanto aos objetivos é uma pesquisa descritiva conforme Gil (1996, p.46), pois demonstra as condições da população e análise da concessão de crédito comparado entre as variáveis e o índice de oferta/demanda imobiliária.

1.7 ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho está dividido em cinco capítulos. O primeiro introduz o assunto e define os objetivos e aspectos fundamentais do estudo.

O segundo capítulo compõe-se da revisão da literatura com o histórico e a conceituação do crédito em geral, características e análise para concessão.

No terceiro capítulo é exposto o crédito imobiliário, suas características e comparação com o crédito tradicional, além da descrição das instituições que tem o papel de fornecer o crédito imobiliário e os sistemas e modalidades utilizados no mercado imobiliário.

O capítulo quatro traz o diagnóstico do crédito imobiliário, onde é feita uma análise estatística das condições do crédito e resultados com referência ao município de Cacoal-RO, bem como comparações em níveis municipais estaduais e federais das diversas aplicações de recursos.

No quinto capítulo são apresentadas as conclusões sobre os resultados obtidos, comentários e sugestões para futuros estudos.

CAPÍTULO 2 – O CRÉDITO

2.1 ORIGENS E DEFINIÇÕES

Segurança de que alguma coisa é verdadeira; confiança, assim Ferreira (1999, p.575) define crédito. Sua etimologia tem origem no latim “credere”, que significa crer e crer é confiar diz Blatt (2000, p. 13), ou do substantivo *creditum*, que literalmente significa confiança.

A relação de crédito é baseada em confiança, visto que se refere a um prazo, um negócio futuro. Desde a origem, existe a figura de um tomador, o usuário do crédito, com o cedente que dispõe de recursos para um recebimento futuro monetário ou em bens e serviços.

Berni (1999) expõe que a confiança é a base e o requisito essencial de toda a concessão de crédito referente à tradição, aspectos morais e experiências. Ainda fazem parte do crédito o mérito e a oportunidade; sendo o primeiro referente a idoneidade e equilíbrio do merecedor do crédito e a segunda referindo-se a que os dois lados do negócio obtenham vantagem na negociação.

Segundo Blatt (2000) a concessão do crédito é uma facilidade para a realização de negócios, pois funciona como alavancadora do volume de negociações, beneficiando consumidores e vendedores.

No crédito a confiança é o elemento subjetivo, o que governa; ela é a base do crédito. A apreciação, o juízo favorável que o possuidor do capital fizer de uma pessoa ou de um grupo de pessoas (firma) é o que permite a operação de crédito. Entretanto, essa confiança,

apreciação ou juízo favorável, tem um fundamento positivo que se estabelece, ou pela garantia material que o devedor possa oferecer para o resgate do empréstimo, ou pelo conceito moral que ele goze. (VENTURA 2000, p.65-66),

Diz Blatt (2000) que novas contas podem ser adicionadas e a participação no mercado pode ser expandida, porém a concessão do crédito deve ser corretamente validada para reduzir parte do potencial de exposição ao risco inerente às vendas a crédito.

Mais especificamente Ferreira (1999, p. 535) define como autoridade, influência, valia e importância para alguém que tem crédito no mercado, como alguém ou alguma organização que é bem vista no meio social e econômico.

Segundo Casagrande (2001), para ser tomador do empréstimo são necessários requisitos como tempo e informação, pois não haverá confiança em desconhecidos.

2.2 CARACTERÍSTICAS DO CRÉDITO

A relação de crédito, por ser composta da parte cedente, que repassa os recursos e da parte cessionária, composta pelos tomadores do crédito, passa por uma fase investigativa onde são analisadas as vantagens da realização do negócio creditício. O cedente do crédito pretende se cercar de que o seu retorno tenha o menor risco possível.

A lista de itens a serem verificados na concessão de crédito se alarga e se modifica de acordo com a instituição concedente ou doutrinador teórico. Os autores Berni (1999) e Santi Filho (1997) trazem as características do crédito por meio de uma classificação, denominada C's do crédito devido às iniciais no nome de cada item, fornecendo parâmetros gerais do que deve ser observado na concessão do crédito, o que pode ser conferido nos tópicos seguintes. Esta orientação seguida pela maioria dos autores consultados

especifica dentro de uma classificação os requisitos do crédito, suas características e componentes, conforme detalhamento nos itens seguintes.

2.2.1 CONFIANÇA – O 1º “C” DO CRÉDITO

A relação creditícia inicialmente se dá pela negociação pessoal, levando os agentes necessariamente a manter uma relação de confiança. Num primeiro momento a confiança é pessoal, buscando-se a análise da índole do cessionário.

A confiança pode ser analisada com base no passado verificando-se, conforme Berni (1999, p. 103) a constância dos pagamentos, estabilidade e reputação. A confirmação de índices técnicos e institutos de acompanhamento de crédito norteará os critérios objetivos para a concretização do fator confiança na concessão do crédito.

2.2.2 CARÁTER – O 2º “C” DO CRÉDITO

Conforme Berni (1999), caráter é a forma de agir e reagir diante de situações adversas. Em caso de dificuldades de pagamento, a pessoa, física ou jurídica, promove os esforços necessários para o cumprimento da obrigação com seriedade e dedicação.

A intenção de pagar, como coloca Santi Filho (1997), onde se deve verificar o cadastro para verificação do comportamento do candidato ao crédito nos momentos de crise. A identificação completa, com localização e tempo de permanência no domicílio/sede está compreendida na questão caráter.

Objetivamente, analisa-se a pontualidade, negociações anteriores e tempo de trabalho no ramo específico que poderá mostrar os fatos desabonadores de conduta ocorridos em outras ocasiões. Além disso, as

certidões negativas de dívidas, débitos e ônus que desvendem restrições como protestos, penhoras, cheques sem fundos, atrasos de pagamentos que demonstrem dificuldades no pagamento de qualquer dívida.

2.2.3 CAPACIDADE – O 3º “C” DO CRÉDITO

Este ponto é de fundamental importância para o cumprimento da obrigação creditícia. Um exame mal feito na capacidade de pagamento pode inviabilizar toda a realização de crédito. Conforme Berni (1999) a capacidade de pagamento, juntamente com a apreciação das garantias são os principais “Cs” do crédito.

Conforme Santi (1999), para analisar se uma pessoa física ou jurídica consegue cumprir com o pagamento, é necessário uma avaliação de itens ligados à estrutura individual de cada devedor. Assim, numa empresa a estratégia prevista, os diferenciais em relação aos concorrentes e os objetivos futuros devem ser avaliados. A posição no mercado, tendência de crescimento devem ser consideradas conjuntamente com a estratégia para verificar o futuro da organização. Diferenças de classes atingidas, opção pelo baixo custo com preços baixos ou qualidade com maior valor agregado vão influenciar diretamente na geração de caixa e maximização dos ganhos, gerando ou não capacidade de cumprimento da obrigação. Neste caso, o perfil da dívida da empresa em relação ao seu capital, bem como o prazo dos débitos deve influenciar a análise da capacidade financeira.

A efetiva aplicação dos recursos no objetivo contratado, leva a melhores resultados e aumento da possibilidade do retorno suficiente para cobrir a dívida. Vale confirmar o destino do recurso, se em bens ou para capital de giro, além de certificação de outras dívidas em outras instituições.

No caso de pessoa jurídica, a forma como a empresa está organizada, competência da gerência do negócio. Se as decisões são conjuntas ou

centralizadas, o controle acionário, as funções administrativas, disputas internas ou externas podem indicar problemas de organização ou funcionamento.

O controle de custos e preços de venda demonstra não só organização, mas também capacidade de estar à frente e se acostumar a mudanças. Nesta análise, cabe o julgamento do sistema de informações gerenciais com controles eficientes, processos formais de planejamento e orçamentos. Até mesmo a qualidade e limpeza podem demonstrar maior organização, desde a parte administrativa até o chão de fábrica ou balcão de atendimento.

A experiência e capacitação dos dirigentes para colocar em prática o que está traçado se constitui em uma base importante e deve ser feita através do exame do currículo dos administradores e sócios gerentes, com formação, a área de atuação, bem como o tempo que estão à frente da organização.

As pessoas físicas devem ter renda condizente com o que estão pleiteando, de forma que o comprometimento de renda não seja demasiado e provoque dificuldades no pagamento. Da mesma forma que ocorre com as pessoas jurídicas, é preciso observar a organização pessoal e a aplicação dos recursos, de forma que retorne em melhores condições para a liquidação dos créditos concedidos Santi Filho (1997).

2.2.4 CIRCUNSTÂNCIAS – O 4º “C” DO CRÉDITO

Neste item a apreciação se faz em fatores que estão externos à empresa. Os fatores macroeconômicos, governamentais e fenômenos naturais e até mesmo os riscos inerentes ao mercado, segundo Sá (1999) estão fora do controle da empresa. Assim, as circunstâncias ou condições se referem ao contexto no qual está inserido o crédito. Dados setoriais e de mercado, econômicos e de globalização influenciam na relação de crédito.

A relação da empresa com fornecedores e clientes demonstra o mercado de atuação e permite a análise de tamanho e taxa de crescimento. Os produtos e serviços comercializados dentro desta área de atuação, a tecnologia e capacidade instalada também são parâmetros para apreciação.

Com base nestas informações parte-se para o exame da análise macroeconômica, com a política financeira e cambial, taxas de juros, negócios em moeda estrangeira, política tributária que influem na operação da empresa. Assim, é possível analisar os prazos possíveis para as operações e as características sazonais que possam existir.

Lobato (1997), indica para a análise do ambiente competitivo o modelo Porter¹ de estratégia competitiva que estabelece o poder de barganha com as forças competitivas; clientes, fornecedores e concorrentes estabelecem uma direção de competição ao setor em que uma organização está situada. Pode-se determinar a vulnerabilidade da empresa em relação ao mercado que atua ou a possibilidade da empresa ter grandes diferenciais que alterem positivamente o resultado.

A dependência do governo no setor, seja em termos de prestação de serviços, venda ou recebimento, mesmo que indiretamente deve ser analisada minuciosamente. Os riscos decorrentes de prazo e incerteza devem ser elevados neste setor, em qualquer esfera, municipal, estadual e federal.

2.2.5 COLATERAL – O 5º “C” DO CRÉDITO

Utiliza-se a denominação colateral para designar as garantias complementares de uma relação de crédito, porque estão à margem do negócio realizado. As garantias são uma segurança adicional, servindo em muitos casos para compensar as fraquezas decorrentes dos outros fatores de risco.

¹ PORTER, Michael E. **Vantagem Competitiva**. Rio de Janeiro, Ed Campus, 1986.

Independentemente da condição de cadastro do tomador, normalmente são exigidas garantias para proteger o concedente de incertezas em relação ao futuro, principalmente em contratos de prazo mais longo. Silva (2000, p. 329) afirma que a garantia serve como proteção adicional de risco, não podendo por si só justificar a decisão de crédito.

Nas definições para a garantia, o risco da operação e do cessionário é o primeiro item a ser observado. Quanto maior o risco, mais certa deve ser a garantia, sempre se levando em conta que é uma relação colateral e extrema, pois o objetivo é receber o crédito e não executar garantias.

É fundamental observar a forma de constituição de garantias, pois envolvem custos na elaboração e compõe-se de processos burocráticos. É preciso que a garantia tenha cobertura maior que o valor da dívida que garanta depreciação, se for o caso, e as despesas para sua execução Silva (2000). Nas garantias deve haver preocupação com o controle do devedor sobre a garantia, para desconstituí-la ou obstruí-la e a liquidez que possa ser vendida para cumprir a obrigação do crédito, afinal, o grande objetivo.

As duas espécies de garantias existentes, as pessoais e as reais, de acordo com a origem são analisadas nos itens seguintes.

2.2.5.1 Garantias Pessoais

São aquelas em que a própria pessoa garante o crédito sem colocar um bem disponível para cobrir o valor devido. É apenas a promessa de pagamento pessoal refletida por uma assinatura em um documento, contrato ou título, sem identificação de qualquer item do patrimônio. Assim, o garantidor pessoal garante a dívida com todo o seu patrimônio, sendo devedor solidário com a obrigação como se ele próprio a tivesse concebido (SILVA, 2000).

A dificuldade de não se ter um bem específico, como na garantia real, reside no fato de não haver preferência de recebimento em caso de disputa

entre credores, ficando na vala comum, em último lugar de preferência para a quitação da insolvência, a que se dá o nome de credor quirografário.

Aval:

Segundo Bruscato (2001, p.39) o aval é uma garantia pessoal de pagamento, realizada por um terceiro em um título de crédito, se responsabilizando pelo cumprimento do título nas mesmas condições do avalizado. A formalização se dá pela assinatura no verso do título pelo avalista ou avalistas quantos forem, solidarizando-se com o pagamento da obrigação.

O aval é uma obrigação autônoma e independente da principal. Isto significa que é facultativo ao credor exigir ou não o aval no título de crédito. Além disso, pode-se cobrar dos dois ou de qualquer um separadamente, guardados os direitos de regresso, seguindo os mesmos prazos para a prescrição.

Fiança:

A fiança é uma garantia pessoal, em que o fiador promete satisfazer e obrigação de um terceiro para maior segurança do credor. A formalização da fiança se dá através de um contrato separado do principal, se constituindo de uma obrigação acessória (BRUSCATO, 2001)

A principal diferença entre a fiança do aval é a ordem da cobrança, que deve ser antes do devedor principal e após do fiador. A fiança é um contrato ou documento à parte que deve ser assinado também pelo cônjuge e o aval é formalizado no próprio título cambial.

2.2.5.2 Garantias Reais

Nas garantias reais, além da promessa de pagamento há o direito especial de garantia sobre uma ou várias coisas, sejam móveis ou imóveis, conforme SILVA (2000).

Já no momento da constituição da garantia assegura-se a preferência ao credor nas coisas especificadas em relação ao crédito, em relação aos credores quirografários. As modalidades de garantias reais de bens móveis e imóveis, conforme Blatt (2000), são:

Penhor:

O penhor é uma garantia real aplicada sobre bens móveis. A posse sobre o bem é transferida ao credor e, em caso de não pagamento esse bem pode ser vendido judicialmente para quitar a obrigação.

Esse instituto é regulado pelo código civil e em caso de penhor mercantil pelo código comercial (NERY JUNIOR, 2002)

O credor pignoratício mantém a posse do bem não como dono, mas como depositário, sendo vedado o seu uso. Em caso de não cumprimento da obrigação, ele pode levar a leilão judicial, tendo neste caso preferência sobre o bem específico em relação aos outros credores, respeitando a seqüência dos créditos.

A garantia se estabelece com qualquer bem, mesmo que não esteja no nome do devedor. O que fica gravado é o bem, que é acessório à dívida, ou seja, é colateral em relação ao crédito. Assim, extinta a obrigação principal, imediatamente cessa o penhor.

O penhor pode ser constituído através de consenso entre as partes, onde as partes definem a garantia pignoratícia acessória ao crédito ou definida pelo juiz, pelo requerimento do credor. Nesta modalidade, pode o próprio devedor ficar com a posse do bem, sendo fiel depositário como, por exemplo, no penhor agrícola.

O penhor pode ocorrer também sobre títulos de crédito, sendo denominado caução, cuja cobrança está por conta do credor até o cumprimento da obrigação. Vários títulos e documentos podem ser

caucionados, como duplicatas, promissórias, ações, debêntures, warrants e cédulas hipotecárias, sejam do devedor ou de terceiros.

Hipoteca:

Segundo Bruscato (2001) a hipoteca ocorre obrigatoriamente em bens imóveis, sendo garantia real, acessória. O bem imóvel hipotecado permanece com o devedor, mas o credor tem a preferência na venda judicial para cobrar o que lhe é devido.

Sendo uma garantia real e acessória, também é extinta quando finda a obrigação principal, o pagamento da dívida. Excepcionalmente, pode-se hipotecar navios e aviões.

Conforme Blatt (2000) há a preferência sobre qualquer outra garantia, apenas segue a ordem de registro de primeiro, segundo ou terceiro grau possíveis na hipoteca de um bem, recebendo o total da dívida e em caso de sobra passando para os graus seguintes.

Não há a transferência da posse ou da propriedade, mas mesmo que o imóvel seja vendido para outrem o gravame hipotecário permanece pois está colado com o bem, colateralmente com a obrigação principal.

Anticrese:

A anticrese é um tipo específico de garantia real, pouco utilizado modernamente. É muito próximo da hipoteca, porém a posse do bem imóvel é transferida ao credor, podendo utilizá-lo e se apropriar dos rendimentos até a quitação da dívida.

A anticrese permite apenas que o credor retenha o bem, não podendo promover a venda judicial. Além da anticrese pode haver conjuntamente a

hipoteca, combinação permitida por lei (código civil). Como toda garantia acessória, a anticrese também se extingue com o fim da dívida principal BRUSCATO (2001).

Alienação Fiduciária:

Principalmente utilizada para bens móveis esta forma especial de garantia pode ser utilizada em bens imóveis. É transferida a posse indireta do bem para o credor, ficando a posse direta com o devedor, conforme Berni (1999).

Como o nome incita é uma alienação, ou seja, o devedor não é mais dono do bem até o pagamento da dívida. A propriedade pertence ao devedor, ao contrário do penhor. Em caso de não cumprimento da obrigação há a venda judicial e não a retenção do bem.

Na relação em que há bens imóveis utilizam-se as garantias reais gravadas sobre os próprios bens. Na mesma relação pode-se utilizar algum tipo de garantia pessoal específica para certificar o pagamento da obrigação, além do gravame inserido no bem em questão.

No quadro nº 1 observa-se a separação das garantias em pessoais e reais e as modalidades classificadas nestes itens.

QUADRO 1: RESUMO DAS GARANTIAS

GARANTIAS	PESSOAIS - Não vincula nenhum bem específico ao cumprimento da obrigação	AVAL -Constituída em um título de crédito -Não precisa assinatura do cônjuge - Credor pode acionar diretamente avalista
		FIANÇA - Garantia estabelecida em contrato ou carta - Precisa assinatura do cônjuge - Credor aciona primeiro o devedor
	REAIS - Vincula ou mais bens ao cumprimento da obrigação.	PENHOR - Bens móveis - Há transferência da posse do bem - Credor é depositário - Instrumento público ou particular
		HIPOTECA - Bens imóveis - Registro no cartório de Registro de Imóveis - Não há transferência do bem ao credor - Comparecimento do cônjuge
		ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA - Bens imóveis - Transferência da propriedade ao credor - Devedor é depositário

Fonte: Silva, 2000. p 336.

2.2.6 CAPITAL – O 6º “C” DO CRÉDITO

Conforme Santi (1997), o patrimônio do cessionário do crédito, independentemente de ser constituído em garantia da operação, diminui o risco proporcionalmente ao seu volume, tanto pelo aspecto de comprometimento de patrimônio em relação à dívida, como pela facilitação da cobrança quando necessário.

Capital é a quantidade de patrimônio que as pessoas envolvidas na operação possuem. Se pessoas jurídicas, além da sociedade também o patrimônio dos sócios pode ser considerado, de acordo com o tipo societário. Não obstante, o valor que este capital pode produzir, bem como o perfil de longo ou curto prazo devem ser considerados na análise.

Diz Securato (2002) que para o exame do capital, os dados mais acessíveis são os contábeis, que mostram a situação patrimonial com dívidas e patrimônio líquido. O Demonstrativo de Resultados do Exercício mostra o retorno sobre o investimento, através da análise das despesas e receitas, passando a idéia de quão bem está investido o capital.

O Balanço Patrimonial é a própria fotografia do patrimônio da empresa, com perfil, dívida e quantidade de capital investido em giro. Juntamente com o Demonstrativo de Origens e Aplicações de Recursos indica o caminho que a empresa tomou no passado e a expectativa de futuro. Os valores disponíveis dentro do capital são uma demonstração de que a empresa está mais solvente em curto prazo, de forma que um excessivo capital em ativo permanente pode provocar uma demora irreversível para uma organização. Este cálculo com a consideração da necessidade de investimento em juro é fundamental na análise do crédito.

O julgamento do “C” Capital deve ser feito conjuntamente com os “Cs” Caráter e Capacidade, algumas vezes utilizando os mesmos instrumentos, sempre visando a qualidade da concessão do crédito e diminuição do risco.

2.2.7 CONGLOMERADO – O 7º “C” DO CRÉDITO

Para a análise do crédito, é preciso levar em conta o grupo que cerca a pessoa jurídica e que pode garantir o recebimento dos recursos, conforme vínculos determinados pela lei das sociedades anônimas (lei 6404/76)². Assim, a avaliação deve conter os vínculos com coligadas e controladas, matriz e filiais.

Também o controle da empresa, as pessoas físicas e jurídicas que se vinculam a ela e o tipo de controle precisa ser observado, pois leva a um detalhamento maior da situação do tomador envolvido segundo Silva (2000). Dessa forma a apreciação das informações financeiras dar-se-á de forma consolidada, ou seja, sobre as demonstrações de todo o conglomerado.

2.3 RISCO

Risco é o perigo ou a possibilidade de perigo segundo Ferreira (1999); é um perigo incerto, mas previsível de ameaça de dano à pessoa ou coisa. Essa possibilidade de perda precisa ser compensada por algum adicional, financeiro ou não. O risco está presente na vida diária das pessoas físicas e jurídicas.

Na análise de crédito, o risco é a possibilidade de perda do capital e dos juros, ou seja, a probabilidade de não pagamento dos recursos emprestados. Independente da causa, o não cumprimento da obrigação é o perigo existente nesta relação.

O risco pressupõe sempre relação futura, e nunca passada conforme Portal (2002); a análise de risco realizada em dados anteriores é histórica, servindo de base para decisões futuras. Este conceito se faz necessário na

² Lei 6404 de 15 de dezembro de 1976, dispõe sobre as Sociedades por Ações.

medida em que na decisão do crédito, a remuneração é totalmente em relação ao futuro, sobre o valor do dinheiro no tempo.

Para análise do risco, ou seja, para evitar ocorrer o não adimplemento da obrigação, existem mecanismos de classificação de risco, de crédito e de clientes cujas tabelas mais utilizadas são do setor financeiro, de empréstimos e financiamentos bancários, mercantis e imobiliários.

2.3.1 RATING

Essa modalidade de análise de risco denominada *Risk Rating*, é basicamente uma metodologia que avalia uma série de fatores, atribuindo nota a cada quesito e uma nota final ao conjunto destes quesitos analisados. Com base na nota final é atribuído um *Risk Rating*. O conceito dado à determinada empresa é que irá determinar o valor - risco de crédito - que a instituição financeira deverá liberar ao tomador. A classificação de risco é uma das várias ferramentas que podem ser utilizadas pelas áreas de análise de crédito para a tomada de decisões afirma Silva (2000).

A origem desse sistema se deu no mercado americano na década de 50 e foi introduzido no Brasil por instituições financeiras oriundas dos Estados Unidos, a partir da década de 70 (PORTAL, 2002). É largamente utilizado por instituições financeiras e empresas e servem até mesmo para análise de risco de países.

Conforme Securato (2002), a metodologia é variável na escala de notas. Podem ser utilizadas letras – de A a E – ou números – de 1 a 4; de 1 a 10, Com base nisso são elencadas variáveis de análise e classificadas dentro destas notas. O objetivo é que o sistema seja eficiente e permita prever a maior parcela possível de créditos com maior probabilidade de sinistro potencial.

As variáveis são baseadas nos C's do crédito, levando em conta a situação pessoal e econômica do devedor, capacidade de pagamento,

garantias, natureza e valor da operação. É importante ressaltar que a análise se dará sobre dados oficiais, prejudicando a avaliação se os dados estiverem incorretos, sub ou super dimensionados.

Este sistema é bastante utilizado porque os critérios são bastante objetivos, facilitando o controle e o acesso aos dados e apressando o processo. Em produtos massivos, em que são muitas as análises, como nas financeiras, permite que sejam analisadas grandes quantidades de propostas em menos tempo.

2.3.2 CREDITING SCORING

Conforme Securato (2002, p.34) o *Credit Scoring* é uma ferramenta para a avaliação da qualidade de crédito de Pessoas Físicas e Jurídicas. Pela ponderação de diversos fatores o sistema classifica as pessoas físicas em duas categorias principais: as que, potencialmente, têm condições para honrar o empréstimo concedido e as que, potencialmente, não reúnem tal condição. Mediante a inclusão de diversas informações no sistema, dá uma resposta quanto à aprovação ou não do crédito.

É utilizado no mundo desde o século passado, tendo sido inicialmente aplicado pelas companhias seguradoras dos Estados Unidos. Há bastante tempo, o sistema é utilizado, no Brasil, por financeiras, bancos e empresas de cartão de crédito, na avaliação de crédito dos compradores de bens duráveis - automóveis, eletro-eletrônicos, tomadores de crédito pessoal e para atribuir limite de crédito aos clientes conforme (PORTAL, 2002).

O sistema divide os potenciais tomadores de crédito em duas categorias: de bons ou maus pagadores, com base nos quesitos ponderados tais como idade, profissão, renda, atividade profissional, patrimônio e tipo de residência.

O sistema depende fundamentalmente da qualidade dos dados colhidos e da inteligência de seu inter-relacionamento, a chamada *Análise Discriminante*. Para a construção de qualquer sistema de *Credit Scoring* é preciso processar uma quantidade de dados muito grande, pois se baseia ou em uma base histórica, através de exame de casos passados de créditos problemáticos para dela se extrair variáveis, ou sobre dados correntes, numa construção aleatória (SECURATO, 2002).

2.3.3 BEHAVIOUR SCORING

A base deste modelo é a pontuação baseada em análise comportamental; conforme Securato (2002), é de elaboração complexa, devido à grande quantidade de amostras vinculadas ao comportamento do indivíduo.

A base de análise se faz sobre os hábitos de consumo, lazer, tipos de aplicações e obrigações individuais. Este levantamento não é fácil, além de dificultar a padronização da avaliação

Por conta disso, não é largamente utilizada, excepcionalmente em casos de pessoas com alta renda e alto padrão de consumo, que permitam uma análise mais elaborada.

2.4 CONCEITOS APLICÁVEIS AO CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Os conceitos do crédito tradicional se aplicam ao crédito imobiliário, principalmente no que se refere a análise de crédito baseada nos “C’s” do crédito.

Na compra do imóvel, o cedente do crédito tem as mesmas preocupações de um crédito tradicional em relação a confiança e caráter. É

indispensável a crença no recebimento dos recursos emprestados, avaliando-se o tomador e as circunstâncias em que o negócio se realiza (SANTI, 1997).

A Análise do capital, capacidade de pagamento e do risco, seja para as pessoas físicas ou jurídicas, segue os modelos do crédito em geral, especificamente os créditos bancários com os índices usuais descritos neste capítulo.

O fato da relação se basear em um financiamento³, faz com que se prenda o bem imóvel de forma de facilitar a cobrança Blatt (2000). Dessa forma, a capacidade de pagamento, através de análise de renda se torna mais importante para mensuração do risco.

Especificamente em relação as garantias, a hipoteca é a mais utilizada, pois é a base da garantia imobiliária; porém a alienação fiduciária é uma alternativa bastante viável (ABECIP, 1996).

Um fator subjetivo, fator geralmente não observado em créditos tradicionais, é o fim social dos recursos empregados(CEF, 2001). Não simplesmente na relação do crédito, mas na disponibilização de recursos e condições, às vezes com subsídios do Estado.

A maior diferença se dá na relação intrínseca do crédito. Existem sistemas específicos para o crédito imobiliário com diferenciais na remuneração do capital e no prazo para o pagamento.

³ Financiamento é um crédito destinado a compra de um bem específico, vinculado a liberação dos recursos.

CAPÍTULO 3 – O CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Neste capítulo demonstra-se as definições específicas do crédito imobiliário, suas particularidades e diferenças em relação ao crédito tradicional. Aborda-se os sistemas próprios dos recursos aplicados em imóveis, instituições e títulos privativos dessa modalidade de crédito.

Ainda nesta seção estão as diferentes formas específicas e alguns conceitos básicos para o entendimento do crédito imobiliário e suas peculiaridades, demonstrando algumas fontes de recursos e aplicações.

3.1 DEFINIÇÕES GERAIS

O crédito imobiliário tem algumas diferenças do crédito tradicional por se referir a imóveis que geralmente são de valores altos e exigem um maior tempo para o pagamento. É considerado crédito imobiliário todo o crédito de origem específica destinado exclusivamente à compra de imóveis, sejam eles residenciais, comerciais ou industriais (CEF, 2001).

Conforme Santos (1999), por ser sempre tangível, e de mobilidade improvável, o bem que origina a relação de crédito imobiliário provoca cuidados diferenciados ao concedente, inclusive no que se refere ao impacto social que pode ocorrer no caso de não cumprimento da obrigação. Destarte, é preciso explorar os diferenciais oriundos desta relação.

3.2 EVOLUÇÃO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO NO BRASIL

O Sistema Financeiro da Habitação foi criado na década de 1960 juntamente com o Banco Nacional da Habitação – BNH – que cuidava exclusivamente dos financiamentos imobiliários. Até a década anterior apenas as Caixas Econômicas cuidavam deste tipo de crédito e operavam com prejuízo, pois não se utilizavam da correção monetária (RUDGE, 1997).

Com o novo sistema, a correção monetária, além dos juros de 12%, usuais na época, melhoraram a questão do crédito, o que possibilitou impulsionar as negociações e criar novos mecanismos de captação de recursos, como a utilização do Fundo de Garantia por Tempo de serviço, criado nesta época.

A partir de 1970 houve um crescimento significativo nas cadernetas de poupança e foi nesse tempo que houve mais interveniência governamental no crédito à construção e venda de imóveis. Surgiram as Companhias de Habitação – COHABs – e pulverizaram os investimentos (ABECIP, 1995).

Conforme Rudge (1997), a grande dificuldade ocorreu por conta da inflação e alguns mecanismos errôneos de correção, o que acabou por fazer na década de 80 com que o governo subsidiasse o BNH, que já sentiu o problema deficitário, o que acabou por extingui-lo. Outros bancos múltiplos passaram a financiar a habitação, além de institutos repassadores especificamente imobiliários e fundos imobiliários criados para este fim.

No início dos anos 90, com o bloqueio das cadernetas de poupança, o setor de construção se ressentiu de recursos destinados ao financiamento, embora todo o sistema financeiro possibilitava de alguma forma acesso ao crédito, agora mais diretamente ao mutuário, ao invés do construtor.

Nesta mesma época, o mercado cresceu por conta da melhora da tecnologia e marcado principalmente pelo crescimento dos grandes centros com enorme concentração urbana. Há uma tendência de se priorizar o

financiamento a classes com renda inferior, com um déficit habitacional em números de unidades maior. O mercado secundário, em bolsa, com negociação de hipotecas ou com securitização não chegou a entrar em vigor, apesar de algumas alternativas insipientes levarem a uma tendência nesta área (ABECIP, 1996).

3.3 DISTINÇÃO ENTRE FINANCIAMENTO E EMPRÉSTIMO

Conforme Berni (1999, p. 49) a diferença entre os dois conceitos está no objetivo da aplicação dos recursos, apesar de serem operações de crédito.

No financiamento, os bens estarão vinculados a própria linha de crédito, ou seja, a destinação dos recursos liberados são de fins específicos. O financiamento imobiliário é um caso típico, onde geralmente o imóvel fica em garantia da dívida. Além disso, máquinas, equipamentos e veículos têm essa característica de crédito. Isto gera uma diferenciação quando da concessão do crédito, as garantias e capacidade de pagamento – essenciais na análise do crédito – são analisadas de forma diferentes do empréstimo. A qualidade dos bens a serem financiados e sua correta avaliação se torna fundamental para a perfeita relação de crédito.

Nos empréstimos não há destinação específica, os recursos são liberados para que a parte cessionária se utilize da forma que melhor achar conveniente. O risco é considerado maior, pois o cedente não tem informações precisas de que a utilização destes recursos produzam resultados para o pagamento do crédito. Assim, os limites devem ser melhores observados nesta modalidade e podem ser necessárias garantias adicionais.

O crédito imobiliário, portanto, é concedido na sua essência através de financiamento, específico para a compra do bem imóvel determinado, com hipoteca como garantia real, e certeza da aplicação dos recursos cedidos.

3.4 SISTEMAS DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

Segundo Mainente (2002), os sistemas de financiamentos existentes no Brasil, se dividem em duas espécies, conforme apresentadas nos subitens posteriores. Esta divisão se baseia no modo de alocação de recursos e na forma como se dá o processo e a constituição de garantias. Dentro dessas características são montados diversas modalidades dentro de cada sistema geral.

3.4.1 SISTEMA FINANCEIRO DE HABITAÇÃO

Conforme Mainente (2002) o Sistema Financeiro de Habitação – SFH – é um modelo de financiamento imobiliário para atingir grupos específicos de mutuários. Os recursos provêm das cadernetas de poupança e do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, o juro máximo é de 12% ao ano, até o limite de valor de venda do imóvel e valor máximo financiado.

Para valores acima do permitido a taxa de juros aumenta – superior a 12% - fazendo parte de outro modelo, o Sistema Hipotecário ou Carteira Hipotecária.

A garantia utilizada nesse sistema é a hipoteca, onde o bem fica no nome do mutuário e se dá o registro da hipoteca no Cartório de Registro de Imóveis competente, que só será baixada na finalização do pagamento e quitação total da dívida (BLATT, 2000).

Essas regras se reportam a quase meio século, e embora de grande utilização, surgiu um sistema de maior dinamismo no mercado, que possibilita negociação de títulos imobiliários, denominado o Sistema Financeiro Imobiliário.

3.4.2 SISTEMA FINANCEIRO IMOBILIÁRIO

Segundo Mainente (2002), o Sistema Financeiro Imobiliário – SFI – foi criado para que se possibilite a introdução de novos instrumentos de captação de recursos e a criação de um mercado capaz de dar maior liquidez aos créditos imobiliários.

Este sistema tem regras mais claras, compondo-se tipicamente de operações de mercado, separando da natureza social e pública, que causaram problemas no SFH. Além de novos instrumentos de captação, surgem com o modelo novas alternativas para as aplicações de seus recursos.

Segundo Nery Júnior (2002), o SFI permite a securitização de títulos, ou seja, a antecipação de recebíveis por parte do construtor, gerando mais empregos e maior liquidez de mercado. Mas o sistema não é social, é mercadológico e financeiro, e procura financiar a propriedade, diferente da aquisição da casa própria, buscando uma eficiente alocação e aplicação dos recursos.

O objetivo é ampliar a atuação do sistema de habitação antes existente, atingindo novas faixas de renda e também imóveis comerciais e industriais, além dos residenciais. Assim, permite não só a garantia hipotecária, mas todas as garantias, inclusive a alienação fiduciária, antes só possível para bens móveis. As instituições financeiras são as mesmas do SFH, acrescentadas das Companhias Securitizadoras, criadas pela lei nº 9.514⁴, (1997), que podem emitir e negociar Certificados de Recebíveis Imobiliários.

3.4.2.1 Destinação dos recursos

Conforme Rudge (1997, p. 40) as aplicações do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) podem ter destinações diversas:

⁴ Lei nº 9.514 de 20 de novembro de 1997, que dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências.

- *Desenvolvimento Urbano*; para o parcelamento de glebas, a implantação de serviços de infra-estrutura urbana e a aquisição de lotes destinados à construção;
- *Equipamentos Urbanos*; com aplicação de recursos na construção de edifícios-garagem; centros médicos, comerciais e empresariais; creches, escolas e faculdades; hotéis, cinemas, teatros, e centro de lazer;
- *Produções de Habitações*; mediante a concessão de empréstimos para a construção de unidades habitacionais para comercialização, uso próprio, arrendamento ou locação, ou ainda para financiar a aquisição de materiais de construção e capital de giro para as empresas do setor;
- *Produção de Imóveis Industriais*;
- *Comercialização de Imóveis*; com aplicação de recursos para viabilizar a aquisição de imóveis habitacionais, comerciais e industriais, novos e usados;
- *Manutenção e melhoramentos*; com a aplicação de recursos para reforma ou ampliação de unidades residenciais, comerciais ou industriais.

3.4.2.2 Captação de Recursos

Os recursos do Sistema Financeiro Imobiliário e o Sistema de Habitação social provêm de terceiros, por meio dos seguintes instrumentos de captação:

- Caderneta de Poupança
- Poupança vinculada

- Debêntures
- Certificados de Créditos Imobiliários
- Letras Hipotecárias
- Repasses de recursos oriundos de agências de fomento
- Quotas de fundos de investimentos imobiliários
- Recursos externos
- Mercado secundário de créditos imobiliários
- FGTS
- Orçamentárias
- Diversas (empréstimos externos, doações)

3.5 INSTITUIÇÕES E TÍTULOS DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO RELACIONADOS COM O CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Existem instituições financeiras que são incentivadas a créditos específicos pelo Banco Central do Brasil. Dentre estes créditos, o crédito imobiliário é um dos que tem organismos diretamente vinculados. Nesta seção serão analisados esses tipos de instituições e as características próprias, que os tornam diferenciados das demais.

3.5.1 CAIXA ECONOMICA FEDERAL – CEF

3.5.1.1 Visão Geral

A Caixa Econômica Federal é de certa forma a entidade central do SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo. É a remanescente das Caixas Econômicas – instituições financeiras constituídas sobre a forma de autarquia, com finalidade de estimular a poupança popular, aplicando os depósitos recebidos e demais recursos em operações de crédito que visam à promoção social e ao bem-estar da população.

Segundo Santos (1999, p.90), (apud balanço patrimonial da CEF – 1998 e demonstração do resultado – 1998), observa-se que o principal item na estrutura dos ativos da Caixa Econômica Federal são os financiamentos imobiliários, representando 43,2% do total de ativos no ano de 1998. E além disso, no mesmo ano, as fontes de recursos para a finalidade imobiliária, representados pelos depósitos em poupança representavam 22,8% de tais fontes.

3.5.1.2 Depósito em poupança

A principal fonte de recursos para o financiamento de construção e compra e venda de imóveis no Brasil, são os depósitos em poupança (Fortuna, 1992). Os intermediários financeiros captam estes depósitos, da população em geral, sejam pessoas físicas ou jurídicas; também podem ser captados pelos bancos múltiplos com carteira de crédito imobiliário, pelas caixas econômicas, pelas sociedades de créditos imobiliários e pelas associações de poupança e empréstimo. Esses dois últimos tipos de instituições, mediante aprovação prévia do Banco Central do Brasil, podem firmar convênios com bancos comerciais e banco múltiplos com carteira comercial, para fins de captação dos depósitos em foco (SANTOS, 1999).

3.5.1.3 Remuneração ao aplicador em poupança

A remuneração dos depósitos em poupança é atualmente fixada pelo Banco Central do Brasil para todas as instituições financeiras, sendo um atualizador monetário – por exemplo a Taxa Referencial – mais um adicional de meio por cento ao mês. Além disso, o banco Central do Brasil define normas específicas para estes depósitos que asseguram vantagens aos aplicadores, como isenção de taxas de manutenção de conta para contas ativas e possibilidade de seguros de acidentes pessoais regulados (Banco Central do Brasil, 1998).

Conforme Fortuna (1992), os depósitos em Poupança são uma força para o crédito imobiliário, principalmente para as instituições com esse fim, ou seja, as entidades integrantes do SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – isto é, os bancos múltiplos com carteira de crédito imobiliário, as caixas econômicas, as sociedades de crédito imobiliário e as associações de poupança e empréstimo – podem captar os chamados depósitos de poupança vinculados, assim denominados porque se destinam à concessão de crédito ao titular da conta para aquisição ou reforma e ampliação de imóvel, ou para a construção de imóvel em terreno próprio ou a ser adquirido com os recursos concedidos.

O Banco Central do Brasil exige um recolhimento de parte dos valores depositados para aplicação em títulos do Tesouro Nacional, remunerado mensalmente por oitenta por cento do índice de remuneração básica da caderneta de poupança, sejam originárias de pessoas físicas ou jurídicas. Aos poupadores a poupança tem rendimento da TR - taxa referencial - mais meio por cento ao mês, podendo, em alguns casos haver o reembolso da CPMF.

3.5.2 COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Segundo Ferreira(1999, p. 549) cooperativa “é uma sociedade ou empresa constituída por membros de determinado grupo econômico e social e que objetiva desempenhar em benefício comum, determinada atividade econômica”. A cooperativa de crédito tem como objetivo proporcionar o recursos específicos ao associado, como pode ser o caso da área imobiliária.

Não se pode confundir uma cooperativa com banco, trata-se de uma espécie de sociedade com grandes diferenciais na sua montagem, exigências do Banco Central e tributação. A própria nomenclatura de banco é proibida para uso nas cooperativas.

Santos (1999, p. 94) classifica as cooperativas de crédito em dois grandes tipos: a) Cooperativas de Crédito Rural, cujo objetivo é exclusivamente a área agrícola ou pecuária. Os sócios são pessoas físicas (e excepcionalmente jurídicas) que tenham atividades nessa área e; b) Cooperativas de Economia e Crédito Mútuo, onde as pessoas se associam por exercer a mesma atividade ou caso estejam vinculadas a uma mesma entidade. Neste caso, pode ser criada uma cooperativa de crédito imobiliário, por exemplo.

3.5.3 COMPANHIAS HIPOTECÁRIAS

As companhias hipotecárias são obrigatoriamente, como o próprio nome sugere, sociedades anônimas e não estão vinculadas ao sistema financeiro de habitação (SFH). A Companhia Hipotecária pode conceder financiamentos destinados a construção, reforma e comercialização de imóveis residenciais, comerciais e lotes urbanos. Pode, com autorização da CVM – Comissão de valores mobiliários - administrar fundos de investimentos imobiliários, ou ainda administrar e comercializar créditos hipotecários próprios e de terceiros (SANTOS, 1999).

No Brasil, estas companhias estão geralmente ligadas a bancos, e de forma ainda insipiente colaboram para o desenvolvimento imobiliário. Por exigir grandes volumes de créditos e negociação de balcão, há a tendência natural de se localizarem em grandes centros urbanos, próximos a Bolsa de Valores, também motivada pelo capital social mínimo exigido por lei, pois precisa garantir as operações e os títulos emitidos.

A possibilidade de realizar financiamentos imobiliários e renegociação de créditos hipotecários coloca a companhia hipotecária como um grande fomentador da construção civil. As companhias hipotecárias podem emitir cédulas e letras hipotecárias, além de debêntures. Em países com forte comercialização secundária de ativos, a negociação entre companhias fomenta de forma significativa a atividade hipotecária, proporcionando crédito a uma base maior de pessoas (ABECIP, 1996).

3.5.4 SOCIEDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO

A possibilidade de realizar financiamentos imobiliários e renegociação de créditos é o grande objetivo deste tipo de sociedade. Sofrem rigoroso controle do banco central devendo constar ainda no seu estatuto social a área geográfica de atuação e todas as operações ativas e passivas que possam realizar. Os atos dos diretores com funções tituladas devem ser discriminados e os balanços são levantados duas vezes ao ano.

O quadro nº 2 abaixo demonstra as operações que podem ser realizadas pelas Sociedades de Crédito Imobiliário.

QUADRO 2: OPERAÇÕES DAS SOCIEDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO

- Operações ativas
- Financiamento de empreendimentos imobiliários habitacionais
- Abertura de crédito para compra ou construção de casa própria
- Financiamento de capital de giro a empresas ligadas ao setor de construção civil
- Aquisição de títulos da dívida pública
- Operações de lease back
- Aquisição de direitos creditórios
- Empréstimos hipotecários
- Financiamentos imobiliários não habitacionais
- Depósitos interfinanceiros
- Operações passivas
- Emissão de letras imobiliárias
- Emissão de letras hipotecárias
- Emissão de cédulas hipotecárias
- Depósitos de poupança
- Refinanciamentos da CEF – Caixa Econômica Federal
- Obrigações no país e no exterior, para execução de projetos habitacionais
- Depósitos interfinanceiros
- Operações especiais
- Administração de FIIs – Fundos de Investimento Imobiliário.

Fonte: Santos (1999), P. 122.

3.5.4.1 Letras Hipotecárias

Conforme Santos (1999,) são títulos de crédito emitidos pelas instituições que atuam na concessão de financiamento exclusivamente com recursos do Sistema Financeiro da Habitação. Os detentores destes títulos têm remuneração fixada na própria Letra. As Letras Hipotecárias têm o lastro na

caução de créditos hipotecários originários da instituição emissora e registrados no banco central.

3.5.5 COMPANHIAS SECURITIZADORAS

As operações do mercado secundário são consideradas como operações do SFI, quando realizadas com entidades integrantes do Sistema ou mediante a intermediação de instituições securitizadoras especialmente criadas para esse fim.

Conforme a ABECIP (1996) as instituições securitizadoras são constituídas sob a forma de sociedades anônimas de capital aberto, voltadas exclusivamente para a securitização e garantia das operações do mercado secundário, cabendo-lhes:

- Emitir Certificados de Crédito Imobiliário (CCIs) ou Letras Hipotecárias (LHs) lastreados em títulos de créditos que constituem o seu ativo;
- Manter registro especial dos títulos de crédito e debêntures cedidos ou descontados em operações do mercado secundário de créditos imobiliários;
- Efetuar diligências no sentido de conhecer e acompanhar a administração e gestão dos créditos representados por títulos negociados no mercado secundário, por ela securitizados ou garantidos;
- Efetuar registros das operações feitas no mercado secundário de créditos imobiliários, utilizando-se de sistemas centralizados de registro de custódia de títulos.

3.5.5.1 Certificados de Crédito Imobiliário

São títulos representativos de um ou vários créditos imobiliários de um mesmo emitente, de emissão restrita aos agentes do SFI. Estes títulos podem ser guardados ou lançados no mercado secundário pelo agente emissor ou mediante intermediação de uma instituição securitizadora/garantidora, sendo o primeiro e único título com essas características no mercado brasileiro (ABECIP, 1995).

3.6 MODALIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO SEGUNDO A ORIGEM DOS RECURSOS

No Brasil os bancos privados contam com os recursos chamados próprios, ou seja, os valores captados junto a seus clientes por intermédio principalmente da poupança, eventualmente de outras aplicações. Dessa forma, essas instituições fazem o papel de intermediação financeira entre o comprador e vendedor do imóvel.

Os recursos públicos são providos pela Caixa Econômica Federal, por meio dos vários programas de financiamento imobiliário disponibilizados (CEF, 2001). Sempre que a origem for pública ou decorrente de lei, a aplicação tem um fim social, melhora de qualidade de vida ou geração de emprego e renda.

Para o financiamento de imóveis são requisitos básicos ser o financiamento em análise o único do proponente e no caso dos recursos públicos, que possuem taxas diferenciadas, ser o único imóvel no local de domicílio. A utilização do saldo do FGTS (Lei 8036, 1990)⁵, para a compra do imóvel é permitida, respeitando-se estes requisitos.

⁵ Lei nº 8036 de 11 de maio de 1990, que dispõe sobre o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e dá outras providências.

Dessa forma os recursos financeiros tem origens diversas, e sua aplicação tem uma finalidade específica com critérios definidos.

3.6.1 FUNDO DE AMPARO AO TRABALHADOR – FAT

3.6.1.1 Carta de Crédito FAT - Individual

Os recursos oriundos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT, vinculado ao programa de geração de emprego e renda e ao Sistema Financeiro Imobiliário – SFI, tem como objetivo financiar habitações residenciais diretamente ao mutuário, pessoa física. A população contemplada é a classe média (CEF, 2001).

Abrangendo a modalidade de aquisição do terreno e/ou construção, visa socialmente ampliar o acesso a habitação das pessoas físicas de classe média. Tem um limite de financiamento de até R\$ 180.000,00, com valor do imóvel de até R\$ 300.000,00. Como nas demais modalidades, a carta de crédito com recursos do fundo de amparo ao trabalhador tem um comprometimento de renda limitado em 25%, com sistema de amortização constante, em até 150 meses, além dos 18 meses para a construção. A taxa de juros é de 4% ao ano, acrescida de correção pela TJLP (taxa de juros de longo prazo).

Os valores referidos são referentes ao segundo semestre de 2001, quando a cotação cambial do dólar americano é de aproximadamente R\$ 2,50 para US\$ 1,00.

Os diferenciais deste programa é que atende a construção, não somente a compra e a garantia é a alienação fiduciária do imóvel, por fazer parte do SFI, proporcionando maior segurança ao concedente, por não transferir a propriedade, possibilitando uma taxa de juros menor.

3.6.1.2 Carta de Crédito FAT - Associativo

Também nesta modalidade são utilizados os recursos do FAT, e beneficiadas as pessoas físicas. Além disso, as taxas e prazos seguem a orientação da carta de crédito individual, com exceção no prazo de construção, neste caso de 24 meses (CEF, 2001).

A grande diferença reside no fato que é necessário um grupo de mutuários com crédito aprovado representando, no mínimo, 60% das unidades, que deverão estar em condomínio. Surge então a figura da entidade organizadora e construtora que deve definir o projeto do empreendimento.

É realizada a análise da empresa organizadora, com responsabilidade solidária até a entrega das unidades, do projeto e de cada mutuário. O percentual a ser financiado neste caso pode ser de até 95% do valor de venda do imóvel.

3.6.2 FUNDO DE GARANTIA POR TEMPO DE SERVIÇO

Instituído em 1967, o FGTS é um valor depositado pelas empresas na conta do funcionário calculado sobre o salário, alíquota de 8,5%. Esta conta fica sob gerência da Caixa Econômica Federal que aplica quase a totalidade dos recursos disponíveis em desenvolvimento urbano. A destinação dos recursos pode ser a iniciativa privada ou entes públicos de administração direta e indireta (Lei 8036, 1990).

3.6.2.1 Carta de Crédito FGTS Individual

Com origem nos depósitos do FGTS, esta modalidade visa atender o mutuário final, o comprador do imóvel. Inicialmente nascida para atender famílias com renda até R\$ 2.000,00 mensais, pode atender até a renda máxima

de R\$ 4.500,00 mensais. Os imóveis podem chegar até o valor de R\$ 64.000,00, sendo financiado o máximo de R\$ 44.000,00.

Os valores referidos são referentes ao segundo semestre de 2001, quando a cotação cambial do dólar americano é de aproximadamente R\$ 2,50 para US\$ 1,00.

No quadro nº 3 a seguir, apresentam-se os requisitos mínimos para obtenção desta modalidade de financiamento imobiliário (CEF, 2001):

QUADRO 3: REQUISITOS MÍNIMOS PARA A CARTA DE CRÉDITO FGTS INDIVIDUAL.

Limite de financiamento	8.000,00 44.000,00	aquisição de lote urbanizado aquisição de imóvel residencial
Limite de valor venal	10.000,00 62.000,00	outras modalidades
limite de idade	80 anos	Para abertura securitária, a idade do proponente mais idoso somada ao prazo de amortização, não pode ultrapassar 80 anos
Comprometimento de Renda	até 30%	Renda Familiar Bruta
Sistemas de Amortização	PRICE SACRE	Sistema de Amortização Crescente
Prazo de amortização	até 300 meses	De acordo com o sistema de amortização escolhido
Taxa de Juros	6% a.a.	
Reajuste do encargo mensal		Nos dois primeiros anos de vigência do prazo de amortização, o encargo mensal é recalculado a cada período de 12 meses, podendo, a partir do terceiro ano, passar a ser trimestral
Reajuste do Saldo devedor	mensal	pelo índice de remuneração básica aplicada aos depósitos das contas vinculadas do FGTS
Outros encargos	taxas	De avaliação e de seguro

Fonte: CEF, 2001.

3.6.2.2 Carta de Crédito FGTS Associativo

Por meio dos recursos do FGTS, a aplicação também é feita para créditos não individuais, mas para grupos de tomadores. Os recursos são alocados antes da unidade estar pronta, ainda na planta ou em fase de construção e podem ser utilizados também para a compra do terreno (CEF, 2001).

Nesta modalidade, há a figura de uma entidade organizadora, pessoa jurídica interveniente da relação que administra a construção para o grupo de pessoas físicas. Os valores, porém são destinados às pessoas físicas e depois repassados a organizadora, conforme cronograma de obras.

Somente a Caixa Econômica Federal coordena este financiamento, que necessariamente passa por uma aprovação prévia de projeto e verificação de viabilidade econômica. Como no financiamento individual, há critérios bem definidos de quem pode participar desta modalidade.

Os recursos de FGTS se direcionam a pessoa física mesmo neste caso; porém para se alcançar este recurso, é preciso a reunião destes indivíduos sobre um mesmo projeto.

A renda máxima familiar é de R\$ 3.250,00 por mês. Além disso, o proponente não pode ter outro imóvel financiado, requisito constante do sistema financeiro de habitação.

As demais exigências e características para obtenção dos recursos do FGTS nesta modalidade compõem o quadro nº 04.

Os valores referidos são referentes ao segundo semestre de 2001, quando a cotação cambial do dólar americano é de aproximadamente R\$ 2,50 para US\$ 1,00.

QUADRO 4: REQUISITOS MÍNIMOS PARA A CARTA DE CRÉDITO FGTS ASSOCIATIVO.

Limite de financiamento	8.000,00 55.000,00	aquisição de lote urbanizado aquisição de imóvel residencial
Limite de valor venal	10.000,00 62.000,00	outras modalidades
limite de idade	80 anos	Para abertura securitária, a idade do proponente mais idoso somada ao prazo de amortização, não pode ultrapassar 80 anos
Comprometimento de Renda	até 30%	Renda Familiar Bruta
Sistemas de Amortização	PRICE SACRE	Sistema de Amortização Crescente
Prazo de Construção	24 meses	Da assinatura do contrato
Prazo de amortização	até 300 meses	De acordo com o sistema de amortização escolhido
Taxa de Juros	8% a.a.	
Reajuste do encargo mensal		Nos dois primeiros anos de vigência do prazo de amortização, o encargo mensal é recalculado a cada período de 12 meses, podendo, a partir do terceiro ano, passar a ser trimestral
Reajuste do Saldo devedor	mensal	pelo índice de remuneração básica aplicada aos depósitos das contas vinculadas do FGTS
Outros encargos	taxas	De avaliação, de seguro, de análise do projeto e de acompanhamento da entidade promotora
mínimos de projetos aprovados	60%	

Fonte: CEF, 2001.

3.6.3 ORÇAMENTO GERAL DA UNIÃO

O trabalho da Caixa Econômica Federal com os programas de desenvolvimento urbano por meio do repasse do Orçamento Geral da União iniciou no ano de 1996. O Governo Federal realiza o fomento ao desenvolvimento das cidades através dos programas fiscalizados pela CEF nas áreas de habitação saneamento e infra-estrutura. Esta fiscalização ocorre com a participação de gestores parceiros de acordo com a natureza dos programas.

Os programas atendidos com esses recursos a serem aplicados no desenvolvimento urbano são variados, atendendo gestão de água, saneamento, habitação, infra-estrutura esportiva e social. O objetivo é atender a comunidade em geral, com melhora de qualidade de vida, melhor gerenciamento dos recursos hídricos, proporcionar habitação às famílias de baixa renda, tratamento de resíduos e realizar a municipalização do turismo. Através da gestão da Suframa, há ainda um programa exclusivo para o desenvolvimento da Amazônia Ocidental atendendo entes públicos para investimentos em infra-estrutura econômica (CEF, 2001)

3.6.4 FUNDO DE ARRENDAMENTO MERCANTIL

É um fundo público, gerido pela Caixa Econômica Federal que aplica recursos no chamado Programa de Arrendamento Mercantil – PAR, instituído pela medida provisória 1823 de 1999, que tem como objetivo propiciar moradia a população de baixa renda (CEF, 2001).

A população a ser beneficiada é a de baixa renda, e o pagamento se dá por meio de arrendamento residencial. As áreas são pré-determinadas, considerando-se principalmente concentração urbana, mas também existência de infra-estrutura básica, facilidade de acesso a pólos de emprego e renda, e transferência de pessoas de áreas de risco e recuperação ambiental.

A empresa construtora recebe diretamente do governo federal, com o valor de cada unidade limitado em R\$ 20.000,00 avaliados juntamente com a documentação da empresa, com pagamento do mutuário diretamente ao governo, através da Caixa Econômica Federal.

Este programa tem um fim social, é subsidiado pelo governo e tem boa aceitação no setor privado, já que diminui o risco do crédito, pois a negociação se faz diretamente com o ente público, assumindo este o risco do recebimento.

3.6.5 RECURSOS DO EXTERIOR

As instituições financeiras privadas imobiliárias preferem aplicar diretamente os recursos disponíveis. No Brasil, os recursos imobiliários disponíveis a população em geral, provindos do exterior vem normalmente de instituições com fins sociais e entram no Brasil por intermédio de setores governamentais.

Um exemplo bem claro é o Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID – e do Banco Mundial, organismos internacionais com fins sociais que aplicam valores em desenvolvimento urbano por meio da Caixa Econômica Federal e do BNDES (WORLD BANK, 2002).

Estes recursos, apesar de imobiliários, melhoraram condições sociais de estrutura urbana, acesso, moradia e higiene popular. Alguns programas como o pró-moradia e pró-saneamento, geridos pela Caixa Econômica federal são modelos de evolução neste tipo de crédito urbano (CEF, 2001).

3.6.6 ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

As empresas que vendem os imóveis, em construção ou prontos a prazo, têm a opção de antecipação dos recursos através de desconto dos

títulos de crédito decorrentes da venda. Esta operação pode ser feita com o empreendimento em construção, desde que tenha mais de metade do empreendimento executado (CEF, 2001).

É imprescindível a análise do empreendimento, além da avaliação corrente da empresa vendedora. O pagamento se dá em prestações mensais com juros pós-fixados, de 15% ao ano mais a variação do IGP-M.

3.6.7 CONSTRUCARD

Existem outras modalidades no Brasil, que tem objetivos diferentes, mas que contribuem para o fortalecimento da área imobiliária. O convênio denominado Construcard, onde as pessoas físicas compram diretamente das lojas de materiais de construção, para reforma ou construção de imóveis urbanos. Nessa modalidade o prazo de pagamento é reduzido, para no máximo de 36 meses, com taxa de juro de 1,18% ao mês.

3.6.8 LETRA HIPOTECÁRIA PARA IMÓVEIS COMERCIAIS

Esta linha de crédito imobiliário tem recursos decorrentes da Letra Hipotecária de longo prazo (CEF, 2001). Destina-se a aquisição, construção ou reforma de imóvel comercial urbano, com vistas principalmente aos profissionais liberais.

Somente pessoas físicas podem ser beneficiadas; como não há um fim social direto, as taxas de juros são mais altas, de 15% ao ano e o percentual de financiamento de até 60% do valor total. O prazo de amortização é de até 60 meses pelo sistema SACRE e a atualização mensal é realizada com base no IGP -M.

3.7 MERCADO SECUNDÁRIO DE HIPOTECAS

O mercado hipotecário primário cria empréstimos hipotecários para tomadores que desejam adquirir imóveis. O mercado hipotecário secundário financia tais empréstimos, geralmente utilizando as hipotecas como garantias para investimentos.

O mercado secundário é o repasse dos títulos de crédito decorrentes da relação de financiamento imobiliário. Não existe no Brasil um instituto regulador desse mercado no Brasil, enquanto em outros países, como nos Estados Unidos é altamente desenvolvido (PRICELINE, 2002)

Vinculado ao mercado de ações, o mercado secundário imobiliário surgiu nos Estados Unidos na época da grande depressão, como uma agência pública, tornando-se privada com o decorrer do tempo. Segundo a Abecip (1996) mais de 50% dos créditos são negociados no mercado secundário, sendo o principal mercado de títulos após os títulos do governo.

Com regras claras, financiando apenas moradias internamente, sendo vedados negócios no exterior. Os critérios padronizados e definidos levam maior credibilidade ao organismo e atraem mais investidores. As instituições financeiras e especificamente criadas para o fim, são os repassadores dos títulos, por meio de fundos ou diretamente.

Assim, o mercado secundário serve de base para o primário, aumentando o número de negócios e, possibilitando com recursos privados prover o setor da construção, e dividindo o risco da taxa de juros (BRAZILIAN MORTGAGES, 2002).

Os títulos podem ser garantidos por hipoteca ou penhor, com taxas pré ou pós-fixadas. Importante ressaltar que quanto mais forte a garantia, menores podem ser as taxas de juros. Além disso, a influência na taxa de juros também se refere a solidez do controlador. Com a garantia do governo ou seguro, pode-se controlar esta taxa.

Os títulos são repassados ou cedidos a terceiros que ficam com o direito de receber o saldo do principal, acrescido dos juros determinados. Essa simplicidade de entendimento e facilidade de cálculo ajudou a disseminar esse tipo de investimento, melhorando a liquidez e tornando mais acessível (BRAZILIAN MORTGAGES, 2002)

Se faz fundamental para o sistema funcionar perfeitamente, regulação das instituições responsáveis, e uma correta avaliação do crédito do tomador, pessoa física ou jurídica. Sempre se baseando na confiança e segurança do processo, bem como celeridade de aprovação e registro.

A dificuldade de implantação de um mercado secundário imobiliário reside basicamente na administração da taxa de juros. O subsídio governamental pode exigir maior número de hipotecas para garantia de títulos, além de tornar o negócio menos interessante para o investidor.

Em outros países, com uma tradição maior em crédito, há exemplos na negociação de hipotecas que podem servir de base para uma implantação brasileira. Na Argentina, antes da crise de câmbio, dois terços das propriedades eram residenciais, financiadas na sua maioria por instituições financeiras privadas que negociavam hipotecas.(TERRA, 2002)

O mercado Argentino de hipotecas teve base no Banco Hipotecário Nacional, que na década de 70 monopolizava as negociações. Os prazos são de até 12 anos, longe ainda do mercado americano. A recessão, inflação e baixo nível de poupança atingem diretamente o financiamento de longo prazo, mas a tendência é de volta dessa modalidade com força quando da estabilidade.

Conforme a Abecip (1996), no Chile, caracterizado por uma economia estável e controlada, o mercado de financiamento tem força por conta de um mercado primário de alta competitividade. Também é característica chilena a aplicação de taxas flutuantes, indexadas a um índice inflacionário, mais uma variação de aproximadamente 6%. Mas não há um mercado secundário de

certificados baseados nas hipotecas, uma tendência também desse país, já que também possui um déficit habitacional. Em 1995, 63% dos proprietários possuíam suas casas próprias. Já na Colômbia há problemas com inflação para a implantação de um mercado secundário de certificados de hipotecas. 67% das casas, em 1995 eram ocupadas por seus proprietários e os financiamentos são subsidiados ou realizados pelo governo. Há um início de emissão de certificados com compra por fundos de pensão, direcionado a classe alta, talvez o início de um mercado hipotecário de balcão.

No México, já existem leis que possibilitam a emissão de certificados baseados em hipotecas gerando um mercado promissor. Os altos custos de operação ainda estão entre os maiores entraves para o desenvolvimento deste sistema, além de problemas de infra-estrutura. A busca por financiamento é grande, bem como o déficit habitacional o que gera a busca por novas alternativas de financiamento (REAL STATE, 2002)

O maior mercado secundário de hipotecas do mundo está na maior economia do mundo. Nos Estados Unidos, este mercado experimentou as vicissitudes imaginadas e como um dos marcos do sistema capitalista, o mercado de balcão de hipotecas se consolidou ao longo dos anos (LONDON GROUP, 2002)

O mercado americano pode servir de modelo, mas há de se comparar com as dificuldades de regiões menos abonadas onde as dificuldades são diferentes. O ramo imobiliário americano cresce com base em apoio governamental e num mercado de capitais altamente desenvolvido, parte integrante da cultura do povo americano que o usa como poupança futura, pagamento de universidade dos filhos e aposentadoria.

Observa-se que este mercado deve ser visto como uma das formas de apoio social, mas deve basear-se completamente na noção de investimento por parte da iniciativa privada com ou sem o apoio governamental.

Nos Estados Unidos a iniciativa nasceu de uma agência reguladora governamental, aos poucos foi se abrindo para a iniciativa privada, com alargamento de prazos e garantias reais, mais sólidas. Também houve a padronização dos empréstimos hipotecários através de determinação da qualidade da propriedade e localização americanos. A agência reguladora - chamada de Fannie Mae - controlava a distribuição de financiamentos e fundos em regiões de maior necessidade, uma forma de redistribuição de capital, servindo a investidores e tomadores. O apoio governamental se dá por incentivos fiscais e tributários, sendo poucos os subsídios diretos (BRAZILIAN MORTGAGES, 2002).

O mercado secundário deve se basear num sistema financeiro forte e não o contrário. É preciso um mercado de capitais e tecnologia, capacidade econômica de tomadores e intermediários, uma base de investidores que possa manter a liquidez do mercado e uma correta administração das taxas de juros.

No Brasil, o sistema secundário é embrionário, com início depois da implantação do Sistema Financeiro Imobiliário no fim da década de 90, ainda falta um mercado de balcão para impulsionar a liquidez deste modelo. Mas as instituições financeiras já antecipam créditos bem como companhias fazem a securitização de títulos imobiliários. É preciso mais tempo para se fazer uma análise quantitativa e qualitativa da utilização deste sistema no país (ESTADÃO, 2001)

3.7.1 SECURITIZAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Conforme Rudge (1997), a partir dos anos 80 com a desestruturação do sistema financeiro de habitação, o setor da construção civil ficou sem suporte para alavancar a atividade. Disso surgiu a busca por sistemas de autofinanciamento e dilatação do regime de construção que aumentaram o risco e prazo de retorno.

Começou a se pensar no sistema da securitização onde seriam emitidos títulos com base imobiliária em forma de debêntures, com registro na CVM, porém com requisitos específicos da área imobiliária.

A securitização imobiliária é a venda de títulos com vencimento no futuro baseado em imóveis, com garantia real. Os investidores que adquirem o título têm expectativa futura de ganhos com taxas de juros pré ou pós-fixadas, mas com uma garantia baseada no imóvel (ESTADÃO, 2001)

O risco fica por conta da não conclusão do empreendimento ou alto índice de inadimplência, ou seja, o risco está na construção civil. O mercado brasileiro já opera com debêntures imobiliárias recebíveis mas somente no mercado primário.

3.7.2 FUNDOS DE INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS

Os fundos de investimentos é composto por um grupo de pessoas que se une num empreendimento imobiliário de forma a fornecer recursos para a construção ou compra de um imóvel. Difere do financiamento, é um negócio em si, não há credor ou devedor, mas parceiros no investimento. Expectativa de retorno maior, tanto maior o risco (ESTADÃO, 2001).

Os participantes detêm quotas desse fundo, que são registradas na Comissão de Valores Mobiliários e podem ser negociadas no mercado secundário. Somente fundos registrados podem operar, empresas menores têm dificuldade de captar recursos dessa maneira, pois são necessários projetos de grande porte (PLANETA IMÓVEL, 2002).

Os fundos administram uma carteira de investimento cujos valores podem ser aplicados em diversos negócios, geralmente comerciais, que produzem resultado em um prazo mais curto. O quotista não é dono do imóvel, mas sócio do empreendimento.

CAPÍTULO 4 – DIAGNÓSTICO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Neste capítulo, os dados são organizados de forma a caracterizar os problemas de inadimplência por meio da observação da relação desta com o fornecimento de crédito e taxa de juros, juntamente com as causas que levam ao atraso de prestações.

Refere-se ainda à influência existente entre o crédito imobiliário e os dados da construção civil, do emprego e renda da atividade, bem como a comparação com os dados de déficit habitacional do país.

Demonstra-se ainda as características do Município de Cacoal, no que se refere a condições de moradia, infra estrutura e carências urbanas e cadastro imobiliário.

São expostos os dados populacionais e o levantamento dos dados de aplicação no crédito imobiliário, com a comparação de participação do município em cada modalidade de financiamento.

Para o estudo comparativo foram utilizados dados estatísticos obtidos junto aos órgãos de administração municipal e institutos de pesquisa como o IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística além de organizações empresariais como a Caixa Econômica Federal.

4.1 INADIMPLÊNCIA

Do ponto de vista do financiante, a inadimplência é o risco da negociação e portanto o principal foco de atenção. A prestação do imóvel é uma despesa de longo prazo que se incorpora ao orçamento doméstico.

Na tabela 1 se observa os principais motivos para o atraso e não pagamento das obrigações mensais. São dados diversos, incluindo comércio, indústria e serviços nas principais capitais do Brasil.

TABELA 1: MOTIVOS DA INADIMPLÊNCIA

Motivos do atraso	Percentual
atraso de salário	16,8%
compras para terceiros	22,7%
comprometimento de renda	11,7%
desemprego	11,8%
doenças	11,8%
falecimento familiar	1,2%
falta de tempo	3,7%
outros motivos	4,9%
redução de renda	6,7%
usou dinheiro para outras compras	7,2%
atraso do extrato/carnê	1,6%

Fonte: G. U., 2002.

Além disso, conforme a SERASA (2001) o número de cheques sem fundo em relação aos emitidos varia entre 1,1% a 1,5%, no ano de 2000. Um número significativo considerando o alto índice de uso deste título de crédito.

Foi realizada uma pesquisa pelo Grupo Unidos (2000) em todo o Brasil, sobre a expectativa de compras a serem realizadas por consumidores que estavam inadimplentes e não houve significância nas respostas dos que disseram que o objetivo era comprar imóveis.

4.1.1 RELAÇÃO DA INADIMPLÊNCIA COM A CONCESSÃO DE CRÉDITO RENDA

A pesquisa realizada pelo Grupo Unidos (2002) com os mais de 20.000 inadimplentes em todo o Brasil em dezembro de 1998 teve por objetivo identificar como estava sendo feita a concessão de crédito, em termos da rapidez da aprovação e das exigências que estavam sendo feitas aos consumidores por bancos, varejistas e financeiras a fim de se protegerem contra a inadimplência futura.

As maiores exigências se refletiram no encurtamento dos prazos de financiamento, comprovantes de residência, renda e de valor mínimo para entrada. De acordo com os inadimplentes entrevistados, o tempo de aprovação do crédito foi considerado rápido: 79% disseram terem sido atendidos rapidamente, contra 21% que disseram que a aprovação foi demorada. Demais dados apresentados na Tabela 2:

TABELA 2: RAPIDEZ E EXIGÊNCIAS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO

Regiões	CO	NE	NO	SE	SUL	BRASIL
O tempo de aprovação do crédito foi:						
Rápido	84%	77%	79%	79%	75%	79%
Demorado	18%	23%	21%	21%	25%	21%
Foram exigidos documentos?						
Sim	97%	97%	98%	98%	99%	97%
Não	3%	3%	2%	4%	1%	3%
Foi exigido comprovante de residência?						
Sim	82%	88%	98%	84%	88%	85%
Não	18%	12%	4%	18%	12%	15%
Foi exigido comprovante de renda?						
Sim	79%	87%	94%	80%	90%	82%
Não	21%	13%	8%	20%	10%	18%
Foi feita a confirmação de dados pelo telefone?						
Sim	61%	65%	77%	55%	66%	60%
Não	39%	35%	23%	45%	34%	40%
Foi exigido fiador?						
Sim	9%	7%	10%	8%	5%	8%
Não	91%	93%	90%	92%	95%	92%
Entrevistas	2.954	4.449	538	11.083	1.651	20.675

Fonte: Grupo Unidos, 2000.

A pesquisa analisa a relação entre o valor da prestação em atraso e o valor da renda mensal; a maior parte das prestações (68% delas) corresponde a até 20% da renda mensal; 23% representam entre 20% e 50% da renda mensal; 5% entre 50% e 100%; e 4% das prestações em atraso superam o valor da renda mensal.

4.2 A CONSTRUÇÃO CIVIL

A concessão de crédito imobiliário passa obrigatoriamente pelo setor de construção civil. Importante também pela geração de empregos, o setor de construção produz os imóveis novos para aquisição dos mutuários.

A região norte e, particularmente o Estado de Rondônia tem uma participação pequena no número de empresas em nível nacional. A falta de divulgação para cadastros e a dificuldade de acesso aos órgãos que realizam esta função dificultam a análise dos dados. De qualquer forma, se observa a falta de empresas no setor que é o impulso da área imobiliária e pode levar a projetos maiores, beneficiando um maior número de pessoas atendidas num espaço menor de tempo.

No quadro 5, observa-se a relação de empresas de construção civil atuantes no Brasil. Não foi caracterizado na pesquisa as empresas informais ou não cadastradas. Os dados dão uma mostra do setor da construção do Estado de Rondônia comparado com o Mercado Nacional.

QUADRO 5: DADOS GERAIS DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO – BRASIL SEGUNDO AS GRANDES REGIÕES E UNIDADES DA FEDERAÇÃO

Grandes Regiões e Unidades da Federação	Ano de 2000			
	Número de empresas	<u>Pessoal ocupado</u>		
		Em 31/12	Ligado à construção	Média mensal
Brasil	3 523	555 164	490 652	549 958
Norte	86	12 700	10 961	12 209
Rondônia	6	361	332	316
Nordeste	691	95 232	85 335	90 993
Sudeste	1 880	339 248	299 304	341 151
Sul	597	65 155	57 075	64 910
Centro-Oeste	269	42 829	37 977	40 695

Fonte: IBGE, 2000.

4.2.1 CONSTRUÇÃO CIVIL, MERCADO DE TRABALHO E DÉFICIT HABITACIONAL

Estudo realizado pelo DIEESE nos anos de 1998 e 1999, no setor da construção civil em grandes regiões metropolitanas do Brasil revelou alguns dados sócio-econômicos importantes (DIEESE, 2001)

O setor responde por 10,3% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional e 6,6% das ocupações no mercado de trabalho. A pesquisa mostra que 285 empregos indiretos são gerados para cada 100 empregados diretamente.

Cerca de 72% dos trabalhadores não contribuem para a Previdência Social e mais da metade não completam um ano na mesma empresa. Do total de desempregados entre 8% e 11% tem experiência anterior na construção civil e leva entre 37 e 70 semanas para encontrar ocupação novamente.

Os trabalhadores são, quase na totalidade, do sexo masculino, com idade média em torno dos 40 anos, com baixa escolaridade – cinco anos de estudo, em média.

Há também uma revolução produtiva no que se refere aos materiais, onde novos sistemas como estruturas metálicas e gesso acartonado substituem estruturas anteriores além do crescente uso de material pré-fabricado. Novas formas de gestão da força do trabalho surgem em decorrência dessa absorção de tecnologia, como flexibilização dos contratos de trabalho e jornada.

No estudo do DIEESE (apud Fundação João Pinheiro) nos anos de 1999 e 2000, estima-se o déficit habitacional brasileiro em cerca de cinco milhões de domicílios, sendo 1,6 milhões rurais e 3,4 milhões urbanos. Para extinguir esse déficit seriam necessários R\$ 100 bilhões de reais, praticamente 10% do Produto Interno Bruto brasileiro (DIEESE, 2001).

4.3 CARACTERIZAÇÃO DO MUNICÍPIO

O município de Cacoal tem, segundo o último senso do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2000), uma população de 73.568 habitantes. As características também pesquisadas pelo mesmo órgão, revelam a situação do município no início do século XXI, demonstrando os seus problemas habitacionais.

A fundação oficial de Cacoal se deu no ano de 1977 (Brasil, 1977), sendo sua ocupação primeira, com construções, poucos anos antes. Nesse tempo de crescimento habitacional, principalmente na década de 80, não havia preocupação com planejamento urbano, como mostra a falta de legislação específica no município nesta época.

A primeira tentativa de ordenação se deu com um a elaboração do Plano Diretor, que acabou se transformando num Código de Obras (PMC, lei 071/85), que não é totalmente obedecida. Um novo Plano Diretor está em andamento, ainda insipiente, com previsão de instauração até o ano de 2005.

Abaixo a quadro 6 demonstra a situação de Cacoal quanto a carência habitacional.

QUADRO 6: CARÊNCIAS HABITACIONAIS NA CIDADE DE CACOAL – RO.

Existência de Favelas ou Assemelhados	SIM
Existência de Cadastro de Favelas ou Assemelhados	IGNORADO
Grau de Abrangência do Cadastro de Favelas ou Assemelhados	IGNORADO
Ano da Última Atualização do Cadastro de Favelas ou Assemelhados	IGNORADO
Número de domicílios em Favelas ou Assemelhados	IGNORADO
Existência de Cortiços	SIM
Existência de Cadastro de Cortiços	NÃO
Grau de Abrangência do Cadastro de Cortiços	Inexistente
Ano da Última Atualização do Cadastro de Cortiços	NÃO EXISTENTE
Número de Cortiços Cadastrados	NÃO EXISTENTE
Existência de Loteamentos Irregulares	SIM
Existência de Cadastro de Loteamentos Irregulares	SIM
Grau de Abrangência do Cadastro de Loteamentos Irregulares	SIM
Ano da Última Atualização do Cadastro de Loteamentos Irregulares	1999
Número de Loteamentos Irregulares Cadastrados	5
Existência de Habitação em Área de Risco	SIM

Fonte: IBGE, Pesquisa Informações Básicas Municipais (1999).

Pela apreciação simples do resultado obtido na pesquisa, constata-se problemas habitacionais como a existência de cortiços e áreas não regulamentadas, como ocorre em vários municípios brasileiros(IBGE,2002)

O Quadro 7, demonstra a Infra-Estrutura urbana municipal, referente ao transito e à construção civil.

QUADRO 7: INFRA-ESTRUTURA URBANA EM CACOAL – RO.

Percentual de Vias Urbanas Pavimentadas	26%
Percentual de Vias Urbanas Iluminadas	65%
Nº Licenças p/ Construção 1997	301
Nº Licenças p/ Construção 1998	261
Nº de Habite-se 1997	154
Nº de Habite-se 1998	199

Fonte: IBGE, Pesquisa Informações Básicas Municipais 1999

As cidades mais novas, em regiões menos tradicionais em relação a imigração do início do século XX, têm menor infra-estrutura urbana. A migração rural aumenta a cidade sem a contrapartida necessária de estruturação, conforme dados de população urbana e rural do estado (IBGE,2002). As licenças e habite-se relatados na pesquisa se referem a dados oficiais, excetuando-se as construções irregulares não fiscalizadas pelos órgãos municipais, bem como as construções em áreas de expansão urbana, comum em locais com predominância rural.

Em relação ao cadastro imobiliário e pagamento de IPTU - Imposto Predial e Territorial Urbano - na Prefeitura Municipal de Cacoal, têm-se os seguintes dados conforme a Quadro 8:

QUADRO 8: CADASTRO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE CACOAL - RO

Cadastro Imobiliário	SIM
Ano da Última Atualização do Cadastro de Unidades Prediais	1999
Nº de Prédios Cadastrados em 1998	8820
Nº de Prédios que Pagaram em IPTU 1998	708
Ano da Última Atualização da Planta de Valores	1998
Valor Lançado para o IPTU em 1998	937.555,00
Valor Arrecadado de IPTU em 1998	635.429,00
Ano da Última Atualização do Cadastro de Unidades Territoriais	1999
Número de Unidades Territoriais Cadastradas em 1998	5948
Número de Unidades Territoriais que Pagaram IPTU em 1998	1328

Fonte: IBGE, Pesquisa Informações Básicas Municipais 1999

A situação de imóveis cadastrados, territoriais e prediais em relação ao número de unidades que efetuaram o pagamento do IPTU - Imposto Predial e Territorial Urbano, revela a dificuldade do município em receber os tributos da população em geral. Dos terrenos urbanos, 22% estavam em dia com o imposto municipal no final de 1998, enquanto dos prédios cadastrados, 8% estavam pontualmente adimplentes no mesmo período.

São números que mostram a dificuldade de ordenação do sistema imobiliário e dificultam análises de crédito e risco devido ao baixo índice de regularidade cadastral. Para o financiamento de desenvolvimento urbano de organismos externos ou internos, é preciso muita clareza na situação municipal. Além disso, por conta do risco, são necessários os registros das áreas passíveis de fiscalização, o que também dificulta esta negociação.

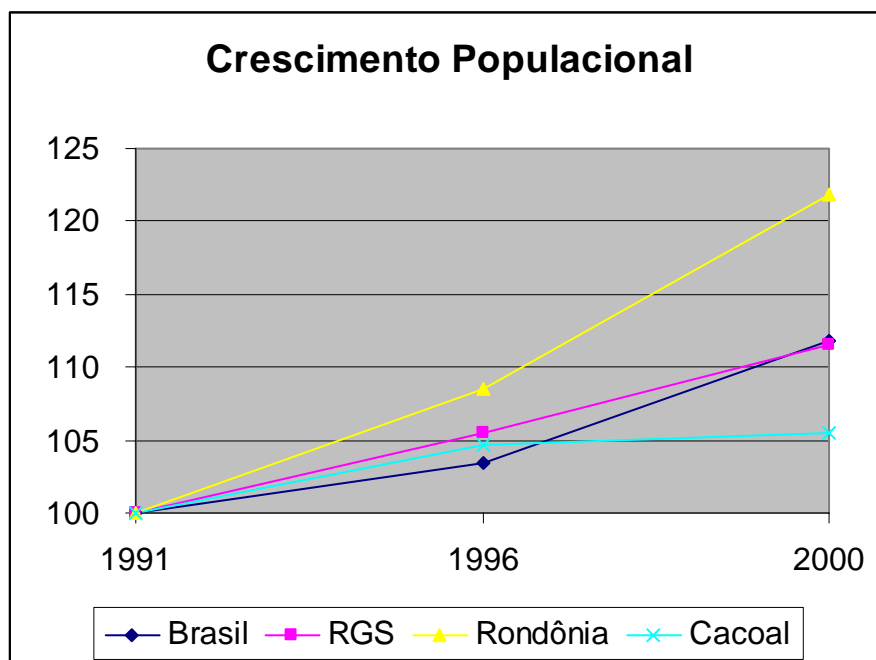
4.4 ANÁLISE DA POPULAÇÃO

Nesta avaliação se observa a evolução populacional de Cacoal, comparado com índices estaduais e nacionais no qual vê-se o crescimento do Município de Cacoal proporcionalmente menor do que o estado.

Houve no Brasil, (IBGE, 2000) uma tendência de concentração urbana, com o êxodo rural. O estado de Rondônia, em 15 anos, triplicou o número de municípios (em 2002 são 52 municípios), o que provocou uma migração e urbanização.

Em Cacoal, o crescimento urbano também teve significância, mas este aumento teve origem na mudança da própria população do campo para a cidade (IBGE, 2000). Isto elevou a renda e aumento de arrecadação, mas demograficamente, o crescimento foi menor que os dados comparativos. Há de se ressaltar o desmembramento de distritos que alcançaram a municipalidade.

A figura nº 1 mostra a comparação entre o Brasil, os estados do Rio Grande do Sul e de Rondônia e o município de Cacoal, no que tange ao crescimento populacional, tendo como base o ano de 1991.

FIGURA 1: CRESCIMENTO POPULACIONAL

Base 100 – 1991.

Fonte: IBGE. Censo 2000

4.5 ANÁLISE DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO E COMPARATIVO NACIONAL COM O MUNICÍPIO DE CACOAL

4.5.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Para a avaliação dos números que compreendem o crédito dos imóveis em Cacoal, as tabelas e gráficos a seguir fazem um comparativo com os números estaduais e nacionais. A inclusão de um Estado com maior renda e território semelhante se faz necessário para dar maior clareza as considerações apresentadas, somente para efeito de comparação.

O crédito imobiliário em Cacoal se baseia quase que totalmente em recursos públicos. Assim, a Caixa Econômica Federal é a grande fomentadora deste mercado no setor público e até mesmo no privado. No município, não há

significância em financiamentos imobiliários realizados por outros institutos financeiros.

Na apreciação dos próximos itens, o volume de recursos aplicados e sua variação é demonstrada como instrumento de comparação ao longo dos anos. Em seqüência, apresentam-se as informações de origem e aplicações dos recursos, em valores, nos locais apresentados e comparados com o município de Cacoal.

4.5.2 PRÉ - ANÁLISE:

A pré-análise é uma forma que a Caixa Econômica Federal utiliza para que os projetos não tramitem sem que tenham os requisitos básicos para aprovação. Basicamente o que é analisado nesta etapa é a capacidade de cumprimento dos objetivos do construtor / incorporador e a viabilidade do projeto. Posteriormente, são verificadas as condições de pagamento individuais.

Segundo dados da CEF-RS (2001), depois que foi efetivamente oficializada a pré-análise o número de propostas aprovadas revelou um significativo termos relativos, conforme se vê na Tabela 3 abaixo:

TABELA 3: Propostas Aprovadas* Após a Pré-análise:

	2000	2001
Propostas aprovadas	86%	88%

Fonte: CEF, 2001

Esta relação percentual se refere aos encaminhamentos finais, ou seja, a apresentação da proposta formal, após a pré-análise do projeto e da pessoa física ou jurídica proponente; principalmente nos financiamentos

* Percentual de relação encaminhamento/aprovação das propostas.

chamados de associativos, ou seja, onde há um conjunto de mutuários de um mesmo empreendimento. Isto se torna um pré-crédito, apesar de não formal, evita retrabalhos por parte de todos os envolvidos.

4.5.3 APLICAÇÃO DE RECURSOS ORIUNDOS NO SETOR PUBLICO

Entende-se por recursos do setor público os provenientes de entes públicos federais, estaduais e municipais, ou organismos a eles ligados, independentemente da forma como os chegam ao mutuário final. A origem destes valores são principalmente decorrentes da cobrança de tributos e financiamentos de instituições nacionais ou estrangeiras.

4.5.3.1 Recursos do Orçamento Geral da União

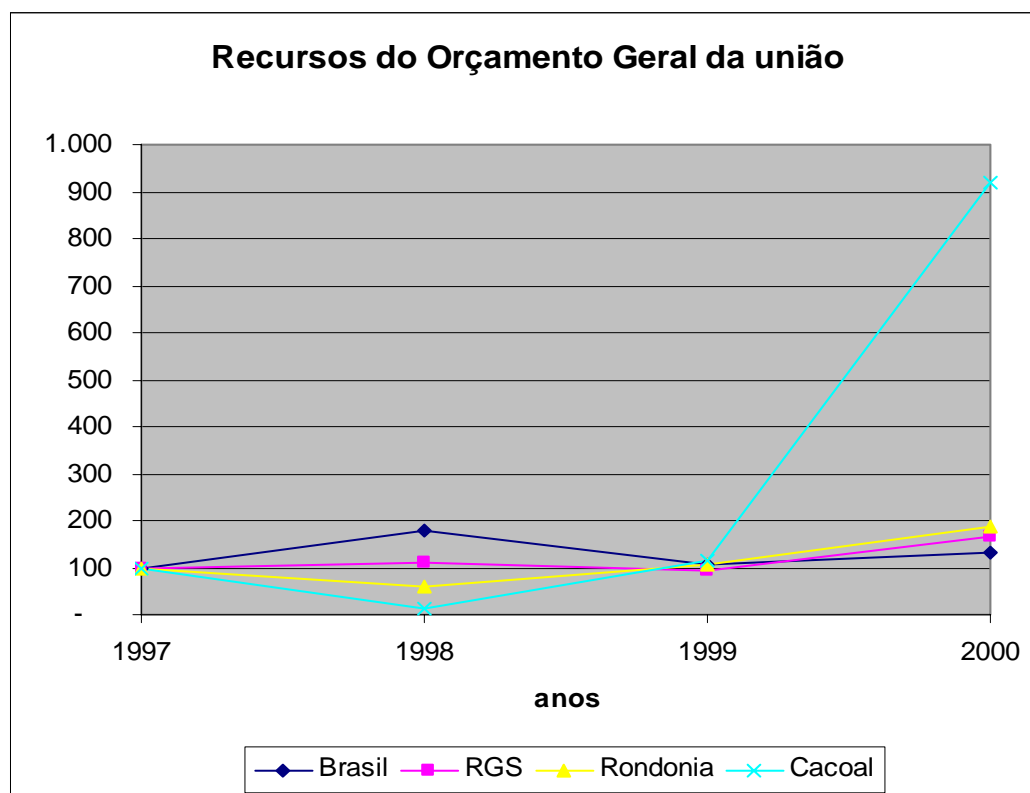
Estes recursos são federais e decorrem diretamente do orçamento aprovado no Congresso Nacional para fins de investimentos. Entre os diversos fins de aplicação está compreendido o desenvolvimento urbano gerido e fiscalizado pela Caixa Econômica Federal. O capital aplicado tem destinação a locais considerados de interesse social, para melhora da infra-estrutura urbana. Na tabela 4 e figura 2 observa-se a evolução dos recursos aplicados ao longo dos anos.

TABELA 4: APLICAÇÃO COM RECURSOS DO ORÇAMENTO GERAL DA UNIÃO.

Orçamento Geral da União				
(Valores em milhares de reais)				
	Brasil	RGS	Rondonia	Cacoal
1997	938.646	31.726	22.268	220
%	100	100	100	100
1998	1.659.073	35.569	13.234	25
%	177	112	59	11
1999	987.169	32.939	24.063	249
%	105	93	108	113
2000	1.248.602	55.075	41.767	2.023
%	133	167	188	920

Fontes: IBGE(2000), CEF(2001).

FIGURA 2: APLICAÇÃO COM RECURSOS DO ORÇAMENTO GERAL DA UNIÃO.



Fontes: IBGE(2000), CEF(2001).

Base 1997 = 100

Como a origem é pública, cabe ressaltar o aspecto político na busca de recursos. Os recursos aplicados no desenvolvimento urbano e infraestrutura para moradia cresceram em Cacoal de forma vertiginosa no ano de 2000. Isto porque foram privilegiados os programas de baixa renda que levaram ao município a maior parte das aplicações.

Nesse caso especificamente, o fato de estar inserido geograficamente na Amazônia, uma região reconhecidamente carente em relação ao sul e sudeste do país (IBGE, 2000), beneficiou diretamente o município. Parte dos recursos direcionados a essa região têm origem em emendas de parlamentares, daí a conotação mais política que técnica, apesar de os critérios para concessão serem bastante claros.

4.5.4 APLICAÇÃO DE RECURSOS COM ORIGEM NO SETOR PRIVADO E MISTO

Nesta seção são apresentados os recursos diretamente arrecadados pelas instituições que repassam o crédito ao mutuário final. No caso do município em estudo, estes recursos se concentram na Caixa Econômica Federal, que apesar de independente, tem a gestão realizada pelo governo federal.

4.5.4.1 Recursos da Caixa Econômica Federal

A Caixa Econômica Federal tem um orçamento próprio e pode dispor dos recursos desde que haja interesse social e seja aplicado no desenvolvimento imobiliário, considerando-se o aspecto de retorno do capital investido por se tratar de uma instituição financeira. Itens como inadimplência, volume aplicado e taxa de juros são vitais nesta modalidade.

Assim, os recursos administrados diretamente pela organização, divididos segundo a origem e direcionados as diversas aplicações do crédito imobiliário são mostrados na tabela nº 5, com a figura nº 3, comparativos de aplicação nos Estados de Rio Grande do sul e Rondônia, município de Cacoal e no Brasil em geral.

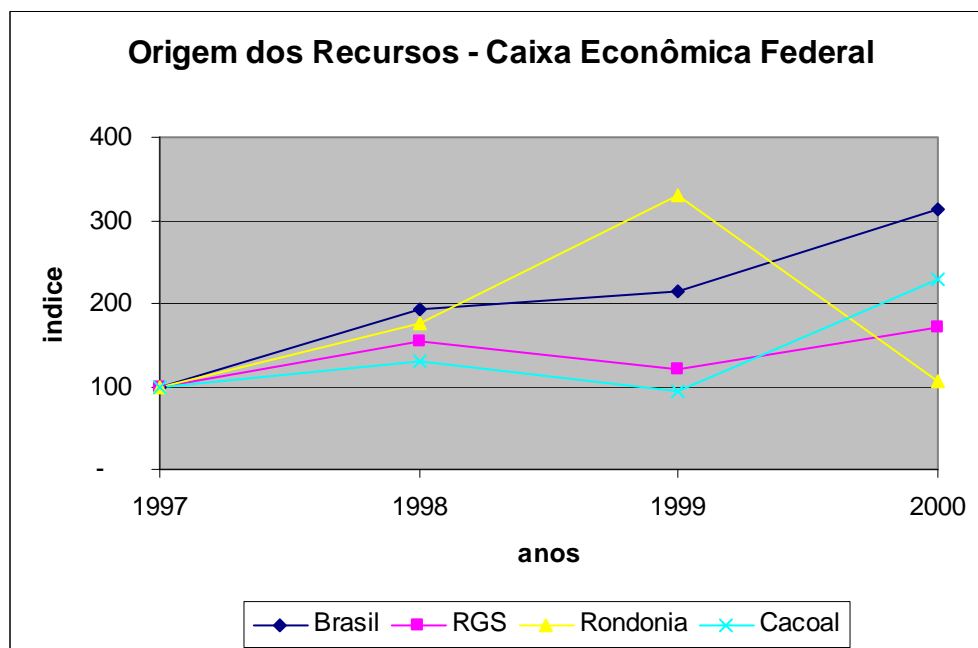
TABELA 5: APLICAÇÃO COM RECURSOS DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL.

Recursos da Caixa Econômica Federal				
(Valores em milhares de reais)				
	Brasil	RGS	Rondonia	Cacoal
1997*	783.197	87.134	4.186	307
%	100	100	100	100
1998	1.503.238	134.333	7.401	403
%	192	154	177	131
1999	1.681.506	104.907	13.836	291
%	215	120	331	95
2000	2.456.000	148.568	4.396	703
%	314	171	105	229

Fontes: IBGE(2000), CEF(2001).*

* os dados de 1997 são extra oficiais

FIGURA 3: APLICAÇÃO COM RECURSOS DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL.



Fontes: IBGE(2000), CEF(2001).

Base 1997 = 100

A Caixa Econômica Federal concentra quase a totalidade dos financiamentos do município de Cacoal. Na figura nº 3, constata-se que os recursos destinados aos financiamentos imobiliários aumentaram no último ano de análise. O fato de o estado de Rondônia ter uma diminuição nos recursos aplicados se deve, segundo informações da própria CEF, a inadimplências passadas e mudanças do sistema.

4.5.4.2 Recursos Do Fundo de Arrendamento Residencial

Verifica-se a aplicação dos recursos no arrendamento residencial, com garantia de compra do imóvel junto ao construtor e repasse pela Caixa Econômica Federal ao mutuário. Dados deste recurso na Tabela nº 6:

TABELA 6: APLICAÇÃO COM RECURSOS FUNDO DE ARRENDAMENTO RESIDENCIAL.

FAR				
Valores em milhares de reais				
	Brasil	RGS	Rondonia	Cacoal
1997	-	-	-	-
1998	-	-	-	-
1999	131.000	-	-	-
2000	612.000	20.565	3.200	-

Fontes: IBGE(2000), CEF(2001).

O Fundo de Arrendamento Residencial, instituído em 1999, atende municípios com mais de 100.000 habitantes. No estado de Rondônia, apenas 2 municípios atendem a esse requisito, sendo que só na capital Porto Velho há experiências nesta área, por esse motivo, Cacoal não tem nenhum recurso aplicado neste programa.

Por ser um programa que atende a classe de menor renda, e vem crescendo em valores aplicados e localidades atendidas, há uma expectativa que este ou outro programa semelhante venha a atender o município.

No Estado, se faz importante porque demanda um menor capital de giro das empresas construtoras, um problema da construção civil em geral e mais evidente em Rondônia.

4.5.4.2 Recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

Os recursos do FGTS atendem o mutuário individualmente e por associação os mutuários. No ano de 2000, não houve financiamentos no município, por conta de uma reestruturação na forma de análise da capacidade de pagamento.

Nos anos anteriores, conforme tabela 7, pode-se observar um maior volume emprestado, principalmente em 1998, houve problemas com inadimplência.

Os recursos desses programas têm juros subsidiados para determinada faixa de renda e valor financiado, tornando-se a principal fonte de recursos imobiliários para mutuários finais da Caixa Econômica Federal em nível nacional.

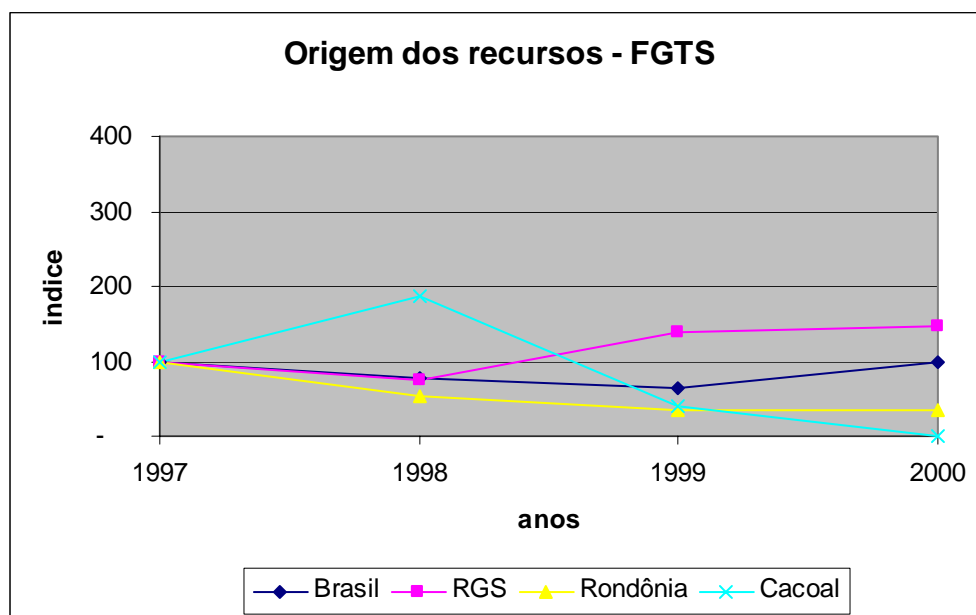
Na análise geral dos números de financiamento em Cacoal, percebe-se que há valores significativos em relação a Rondônia apesar de este Estado ter poucos recursos aplicados no setor imobiliário, conforme figura nº 4.

TABELA 7: APLICAÇÃO COM RECURSOS DO FGTS.

FGTS				
(Valores em milhares de reais)				
	Brasil	RGS	Rondonia	Cacoal
1997*	3.522.096	147.204	9.493	997
%	100	100	100	100
1998	2.728.214	108.141	5.157	1.857
%	77	73	54	186
1999	2.236.021	202.595	3.324	392
%	63	138	35	39
2000	3.430.000	217.746	3.177	-
%	97	148	33	-

Fontes: IBGE(2000), CEF(2001)*

* Os dados de 1997 são extra oficiais

FIGURA 4: APLICAÇÃO COM RECURSOS DO FGTS.

Fontes: IBGE, CEF

Base 1997 = 100

4.6 CONSIDERAÇÕES GERAIS

Os dados analisados em relação a construção civil mostram a importância que tem a atividade imobiliária no Brasil e a dificuldade de acesso ao imóvel próprio como relatado nos números do déficit habitacional brasileiro. Além disso, o grande número de empregos gerados por essa atividade, a transforma em um ponto de apoio de renda na população economicamente ativa, principalmente nos níveis de escolaridade inferiores.

A população do país cresceu nos últimos dez anos e o Estado de Rondônia, com a tendência natural de criação de novos municípios e ocupação de áreas, vem crescendo em níveis superiores aos nacionais. O município de Cacoal busca uma melhora nos índices de infra-estrutura muito mais que aumento da população. Vê-se claramente deficiências no acompanhamento,

arrecadação e cadastro municipal acumulados ao longo dos anos na municipalidade.

Em decorrência desses fatores, o município deixou de aplicar em crédito imobiliário, em sistemas de crédito destinados diretamente a pessoa ou a família. A aplicação dos recursos cresce percentualmente na área pública, com projetos sociais e recursos governamentais destinados a áreas de carências estruturais, auxiliando a comunidade em geral sem resolver o problema de moradia própria individual.

Essa concentração pública na origem e aplicação dos recursos demonstra a atual situação imobiliária e a partir dessa constatação pode-se partir para alternativas viáveis de aumento de recursos em áreas prioritárias e deficitárias.

CAPÍTULO 5 – CONCLUSÕES E SUGESTÕES

O trabalho enfatizou a distorção entre a oferta e demanda do crédito imobiliário no município de Cacoal, demonstrado pela falta de acesso aos mutuários que suprem essa necessidade com modalidades diversas em outras regiões, mas não o fazem por completo no local estudado.

A diferença ressalta-se nas informações apresentadas, em relação a outros entes federativos, não só municipal, mas em nível do Estado de Rondônia.

As causas são diversas, a começar pelas organizações que realizam esta função. No município, não há instituições privadas especializadas neste tipo de crédito, o que cria uma alta concentração no setor público.

O fim social do crédito leva a concentração das aplicações em públicos de renda considerada baixa pelos critérios governamentais, conforme modalidades específicas que favorecem os mutuários no prazo e taxas de juros.

A burocracia, excesso de documentos e análise, o risco de inadimplência e as garantias exigidas na operação fazem com que afastem-se possíveis interessados, determinando um menor número de contratos da cidade em relação a unidades de outras regiões. Esta burocracia é intrínseca nesta relação, o que faz com que a demora aumente os percalços da busca de recursos. Quando se tem em vista o setor comercial e industrial, o crédito é o principal meio do desenvolvimento econômico e social, indiretamente.

Na área imobiliária o fim social está claramente abordado, sendo a habitação uma necessidade básica do ser humano. Se isso deveria tornar mais fácil o acesso aos recursos, não o faz. Porque a pressão envolta em todo o processo, amedronta quem tem recursos disponíveis e isso aumenta as exigências e conseqüentes dificuldades para os tomadores de capital, principalmente os de menor renda.

Não foi encontrado na pesquisa nenhum aspecto que levasse a demonstrar alguma facilidade do acesso direto ao crédito imobiliário pela localização do município na Amazônia Legal, exceto o fato de o crédito imobiliário com recursos públicos visar o benefício a áreas carentes, independente de localização, e que foi demonstrado que é o motivo maior do investimento em Cacoal. Não há como precisar, apenas com as informações apresentadas, que recursos como os do Fundo Constitucional do Norte ou outros específicos da região norte incentivem indiretamente o crédito imobiliário especificamente.

Como foi exposto durante o trabalho, são diversas as variáveis que dificultam o acesso ao crédito em geral e de imóveis. Iniciando na confiança, pilar básico de qualquer relação creditícia até a análise pessoal e de demonstrativos para avaliação de cumprimento da obrigação.

As medidas tomadas no passado com o Banco Nacional da Habitação, a própria estrutura de crédito imobiliário público visava amenizar esta situação. Muito se evoluiu, não há dúvidas, em termos tecnológicos, e mesmo avanços sociais, mas não se tentou direcionar no Brasil a facilitação ao crédito para proporcionar o benefício diretamente ao necessitado.

Exemplos internacionais conseguiram disseminar o crédito através de ações simples, e que provocaram o interesse privado de fazê-lo, pois ofereciam retorno e conseguiam diminuir o risco. E com a falta de moradia demonstrada em várias estatísticas e comprovada nas experiências vivenciais diárias, só uma ação em massa atacaria diretamente o problema. O Brasil, com tanta infra-estrutura a ser feita, tantos outros problemas sociais necessitando de

investimento, não tem condições de suprir essa carência com recursos somente públicos.

Por isso a proposição de um organismo de controle civil da área imobiliária, que crie um mercado secundário, possibilitando um alargamento da base de investidores imobiliários com rígido controle governamental, mas com recursos da iniciativa privada e da população em geral. De imediato, proporcionaria um maior ingresso de recursos, o que facilitaria o controle dos juros e ampliação dos prazos de pagamento. Isso exige uma pesquisa mais ampla em relação ao público atingido e outras instituições que promovem o acesso ao crédito.

O mercado de balcão da Bolsa de Valores de São Paulo, bem como da Bolsa de Mercadorias e Futuros, traz as empresas delas participantes recursos que estariam inacessíveis no mercado financeiro. Com o advento da Internet e o desenvolvimento das telecomunicações pode chegar até ao pequeno investidor, possuidor, no conjunto de grande parte dos recursos disponíveis para investimento.

A poupança atinge parte dessa população, ainda legado de uma tradição imperial do século dezenove. A grande diferença é que a poupança é um investimento estritamente financeiro e de renda fixa, o que traz um retorno menor para o investidor – muitas vezes com necessidade de aumento de correção monetária – além de elidir do risco próprio de um negócio. Além disso, um investimento diretamente no mercado imobiliário, a custo de um rendimento maior, traz uma liquidez menor, pois é um negócio de parceria, assegurando aos intermediários da relação de crédito, maior segurança na administração do giro.

Utilizado como forma de poupar para o futuro ou para aposentadoria, a aplicação em imóveis, diretamente ou em forma de fundos, tende a trazer um benefício financeiro maior do que as formas tradicionais. Os próprios planos de aposentadoria investem eventualmente parte do capital em fundos imobiliários. Um instituto específico poderia fazer o papel de divulgador para o investidor e

principalmente para o tomador de crédito. Os programas sociais que facilitam o crédito com apoio ou desburocratização do processo atingem muito mais pessoas do que os comuns. Essas iniciativas são quase na totalidade públicas, e por isso não contempla todos que poderiam se beneficiar dos recursos, além da própria limitação dos mesmos.

Essa entidade atenderia principalmente o setor público, que é a base dessa pesquisa, podendo ser estendida ao setor privado quando necessário. Além disso, necessitaria de uma forma de atender a demanda do crédito, com acesso a quem gostaria de obter o crédito, mas não o faz pela dificuldade decorrente da burocracia.

Existe a limitação do poder público que é parte integrante do processo e certamente a sua participação é fundamental, complementada por entes privados, inicialmente ou a posteriori. Essa restrição deve ser considerada numa eventual implantação dessa organização de apoio.

Para justificar a participação pública, há o problema do déficit habitacional que é histórico e estatístico, enfatizado a partir da revolução industrial. Com projeções de crescimento populacional pelo menos nos próximos 50 anos, é de se imaginar o agravamento desta situação, principalmente em regiões mais pobres. A tecnologia de construção vem amenizando estes problemas, mas nas classes menos favorecidas o acesso ao lar vem se dificultando, transformando-se num grande hiato social.

O desenvolvimento do plano diretor, hoje obrigatório para cidades com mais de vinte mil habitantes pode ser um instrumento de melhoria de condições de vida e pode auxiliar no processo de financiamento imobiliário na medida em que deixar claro os critérios utilizados pelo município, seus códigos de postura e de obras.

Enfim, todas as medidas que possam clarear a importância econômica e social que o crédito imobiliário tem nos municípios. E demonstrar também às classes mais distantes da informação a forma de se conseguir este crédito. Por

fim, ter em mente que o ramo imobiliário é importante também como investimento, e isso pode ser uma fonte de recursos vital para o desenvolvimento da sociedade.

Como durante a pesquisa se observou a baixa liberação de recursos de valor médio no município de Cacoal, em alguns anos chegando a não existir certas modalidades de financiamento que cresciam em outras partes do país, pode-se concluir que há falta de acesso a informação, a análise e dificuldades burocráticas no processo de crédito imobiliário.

5.1 RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES PARA ESTUDOS FUTUROS

A sugestão para estudos de novas formas de se alargar a base das pessoas físicas e jurídicas passíveis de investimento imobiliário, aumentando os recursos e as formas de financiar as necessidades nessa área.

Novas Pesquisas são necessárias para verificação além de quem toma a iniciativa de buscar o financiamento junto a instituições para que possa dimensionar o contingente de pessoas que utilizariam o crédito se alcançassem o acesso de maneira direta e facilitada.

Em centros maiores existe a figura do despachante imobiliário especializado em fazer a interligação entre o comprador, vendedor e instituição financeira concedente do recurso. Como em cidades menores como Cacoal não existe este instrumento, seria recomendado se pensar em uma entidade que realizasse esse papel.

A função principal desta entidade seria facilitar o crédito imobiliário, beneficiando vendedores, compradores, instituições e a sociedade em geral. Algumas sugestões de funções que poderiam ser realizadas por essa entidade:

- Cálculos de renda, limites de financiamento;

- Avaliação prévia de imóveis;
- Apoio na juntada e listagem de documentos;
- Divulgação de programas, e de classes beneficiadas;
- Soluções para facilitação de garantias, como alienação fiduciária;
- Fundo de aval
- Apoio em pré-análise de crédito.

Certamente um estudo mais aprofundado se faz necessário para a certificação de que um organismo como esse pudesse alargar a base de pessoas beneficiadas com o financiamento imobiliário e melhorasse a questão do déficit social.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABMH – **Associação Brasileira dos Mutuários da Habitação** – Disponível em <http://www.abmh.org>. Em 21/05/2002. 1p.

ABECIP - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUPANÇA. SFI – Um novo modelo habitacional. In VIII Encontro da ABECIP, 1995. **Anais**. São Paulo, 1996. p. 169 – 195.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Manual de normas e instruções 1-1-2:** características, objetivos e classificação de instituições financeiras e assemelhadas, 1998.

_____. **Manual de normas e instruções 2-1-11:** tarifas bancárias, 1998.

_____. **Manual de normas e instruções 2-2-1:** disposições gerais dos financiamentos habitacionais, 1998.

_____. **Manual de normas e instruções 2-7-6:** depósitos de poupança, 1998.

BASTOS, Lília da R.; PAIXÃO, Lyra; FERNANDES, Lúcia, M.; DELUIZ, Neise. **Manual para elaboração de projetos e relatórios de pesquisa, teses, dissertações e monografias**. Rio de Janeiro: Livros técnicos e Científicos Editora S.A., 2000.

BEAVER, W. H.; PARKER, G. **Risk Management**. Problems and Solutions. Standford. Standford University Press, Mc Graw –Hill, 1995.

BERNI, Mauro Tadeu. **Operação e concessão de Crédito:** Os parâmetros da decisão do crédito. São Paulo: Atlas, 1999. 141 p.

BLATT, Adriano. **Crédito:** dicas práticas para analisar e conceder. São Paulo: STS, 2000. 73 p.

_____, Adriano. **Tudo sobre cheques**: reduzindo o calote: perguntas e respostas para receber e utilizar cheques com segurança. São Paulo, STS, 1998. 158 p.

BODIE, Z. ;KANE, A.;MARCUS, A. **Investments**, Boston. Irwin/McGraw-Hill, 1999.

_____, Zvi; MERTON Robert C. **Finanças**. Porto Alegre: Bookman, 2002. p. 50 – 120; 251 - 280

BRAZILIAN MORTGAGES **Companhia Hipotecária Independente**. Disponível em <http://www.brazilianmortgages.com.br>. Em 18/05/2002. 2 p.

BRASIL. **Lei n.º 6.448**: Dispõe sobre a organização política e administrativa dos Municípios dos Territórios Federais, e dá outras providências. Diário Oficial, Brasília 11 out , 1977

BRUSCATO, Wilges; **Títulos de Crédito**. São Paulo: Juarez de Oliveira , 2001. p. 1 a 110.

BULGARELLI, Waldirio. **Títulos de Créditos**. São Paulo: Atlas, 1984.

CEF-CAIXA ECONÔMICA FEDERAL – **Desenvolvimento Urbano**. Disponível em <https://web.caixa.gov.br/urbanizacao/index.asp>. em 12/12/2002.

_____, - **Casa Própria** - Construção e Reforma – Disponível em http://www.caixa.gov.br/casa/produtos/construcao_e_reforma/index.asp. em 14/05/2001.

_____, - **Casa Própria** – Programa de Arrendamento Residencial – Disponível em <http://www.caixa.gov.br/Casa/Produtos/Asp/Par.asp> . em 14/05/2001.

CASAGRANDE, Zairo, J. **Proposta de sociedade local de garantia solidária para micro e pequenas empresas**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Florianópolis. UFSC, 2001.

CHEW, D. **The New Corporate Finance**. Where Theory Meets Praticce. New York. McGraw-Hill, 1993.

CRÉDITO E RISCO. **Estatística Sobre inadimplência**. – Disponível em <http://www.creditoerisco.com.br/new/estatistica.asp>. Em 16/04/2002. 1 p.

DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. **Estudos Setoriais.** – Disponível em <http://www.dieese.org.br/ped/ped.html>. Em 18/11/2001. 1 p.

ESTADÃO, O. **O Estadão.** Disponível em <http://www.estado.estadao.com.br/editorias/01/01/06/editoriais003.html>. Em 23/05/2001. 1 p.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo Aurélio Século XXI: O Dicionário da língua portuguesa.** Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

FERREIRA, Fabiano Lopes. **Consórcio e direito: teoria e prática.** Belo Horizonte: Del Rey, 1998.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro: produtos e serviços.** Rio de Janeiro: Qualitymark Ed, 1992.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 1991.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** São Paulo: Harbra, 1997.840 p.

GOMES, Orlando. **Direitos reais.** Rio de Janeiro: Forense, 1963.

GROPPELLI, A.A; NIKBAKHT, Ehsan. **Administração financeira.** São Paulo, Saraiva, 2001. 530 p.

GRUPO UNIDOS – **Pesquisa de Concessão de Crédito** – Disponível em <http://www.grupounidos.com.br/pesquisas.htm>. Em 12/09/2002. 1p.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo 2000** – Disponível em <http://www1.ibge.gov.br>. Em 12/11/2002. 1 p.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa de informações Municipais** – Disponível em <http://www1.ibge.gov.br/perfil/index/htm>. Em 12/11/2002. 1p.

INTER-AMERICAN DEVELOPED BANK – **Brazil and IDB** - Disponível em <http://www.iadb.org/exr/country/eng/brazil/>. Em 18/05/2002. 1 p.

KOOGAN, A.; HOUAISS, A. **Enciclopédia e Dicionário Ilustrado.** São Paulo: Delta, 1998.

LAPPONI, Juan Carlos. **Avaliação de projetos de investimento: modelos em Excel.** São Paulo: Laponi, 1996. 260 p.

LEONE, Maria Rosana de Oliveira. **Garantias bancárias: uma abordagem prática.** São Paulo: IBCB, 1995.

LOBATO, David Menezes. **Administração Estratégica.** Uma visão orientada para a Busca de Vantagens Competitivas. Rio de Janeiro. Papéis e Cópias, 1997. 144 p.

LONDON GROUP, The . **The London Group.** Disponível em <http://www.londongroup.com>. Em 18/05/2002. 1p.

MAINENTE, GERALDO. **Guia Valor Econômico de Imóveis.** São Paulo: Editora Globo, 2002. p 92 - 119

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa:** planejamento e execução, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. São Paulo: Atlas, 1996.

NERY JUNIOR, Nelson. **Novo Código Civil e legislação Extravagante anotados:** atualizados até 15.03.2003. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais, 2002.

NEW YORK STATE, **The New York State.** Disponível em <http://www.orps.state.ny.us/> , Em 18/05/2002. 1p.

PANTALEÃO, Milton José; TEIXEIRA, Paulo Joni. **Construção Civil:** aspectos tributários e contábeis. Porto Alegre, síntese, 1998. 213 p.

PLANETA IMÓVEL – **Sistema Financeiro da Habitação** – Disponível em <http://www.planetaimovel.com>. Em 18/05/2002. 1p.

PORTAL DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO – **Portal do Crédito Imobiliário** – Disponível em <http://www.portalci.com.br>. Em 16/04/2002. 1p.

REAL STATE GE, **GE Capital.** Disponível em <http://www.gecapitalrealestate.com.mx/closed/default.asp>. Em 18/05/2002. 1 p.

ROSA, Fernando de. **Sistemas especialistas para a análise de risco de concessão de crédito bancário:** uma perspectiva de planejamento estratégico. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação da EAESP/FGV. São Paulo, 1992.

RUDGE, Luiz Fernando; AMENDOLARA, Leslie. **Desvendando a rede dos financiamentos imobiliários.** São Paulo, Pini: o Nome da Rosa, 1997. 99 p.

SÁ, Geraldo Tosta de. **Administração de Investimentos**: Teoria de carteiras e gerenciamento do risco. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999. p 1 - 27; 173 - 205.

SANTI FILHO, Armando de. **Avaliação de riscos de crédito**; para gerentes de operações. São Paulo: Atlas, 1997. 151 p.

SANTOS, José Evaristo dos. **Mercado financeiro brasileiro**: Instituições e instrumentos. São Paulo: Atlas, 1999. 201 p.

SAUNDERS, Anthony. **Medindo o risco de crédito**: Novas abordagens para value at risk e outros paradigmas. Tradução por Bazan Tecnologia e Lingüística. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2000.

SCHWENCK, Paulo de Melo. **Manual prático de crédito e cobrança**. São Paulo: Sugestões literárias, 1980.

SECURATO, José Roberto. **Crédito – Análise e Avaliação do Risco**: Pessoas Físicas e Jurídicas. São Paulo: Saint Paul, 2002. 312 p.

SILVA, Edna L. da; Menezes, Estera M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. - 2ª ed. rev. - Florianópolis: Laboratório de ensino a Distância da UFSC, 2001. 121 p.

SILVA, J. P. da. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 2000. 398 p.

SODERO FILHO, Fernando Pereira. **Garantias nas operações de créditos**. São Paulo: IBCB, 1995.

TERRA. Terra Notícias. Disponível em <http://www.noticias.terra.com.br>, acesso em 12/11/2002. 1p.

VENTURA, E. C. **A Evolução do Crédito da Antiguidade aos dias Atuais**. Curitiba: Juruá, 2000. P. 1 - 70

WORLD BANK, The. **The World Bank**. Disponível em <http://www.worldbank.org>, acesso em 18/05/2002. 1 p.