

Retranca	Redator	Cliente	Lauda
Corpo	Tipo	Medida	

FOLHA DE S. PAULO

"DINHEIRO"
SÃO PAULO - SP
09.02.97

01
02

CASA PRÓPRIA Prestação inicial pesará mais no bolso do mutuário, mas risco de inadimplência no futuro será bem menor

Novo crédito da CEF tem prós e contras

GABRIEL J. DE CARVALHO
da Redação

A nova fórmula em estudo na CEF (Caixa Econômica Federal) para financiar imóveis à classe média tem pelo menos duas vantagens: cálculo de entendimento mais fácil pelo leigo e menor risco de inadimplência. O inconveniente é pesar mais no bolso do mutuário no início do contrato.

A avaliação é do professor de matemática financeira José Dutra Vieira Sobrinho, estudioso das várias formas de crédito que existem no mercado.

Pelo novo sistema, batizado de Sacre (Sistema de Amortização Crescente), a prestação inicial fica cerca de 30% maior do que no cálculo pela tradicional Tabela Price, afirma Dutra. A primeira prestação é calculada da mesma forma que no antigo SAC (Sistema de Amortização Constante).

A prestação mais alta no início não deixa de ser desvantajosa para o mutuário, pois comprometerá parte maior de seu orçamento. Contudo, se o compromisso puder ser assumido, haverá mais tranquilidade no futuro, pois a prestação subirá menos mais tarde.

O grande drama dos financiamentos mais recentes à casa própria tem sido a impossibilidade de pagar as prestações a partir de determinado momento. Com o Sacre, esse risco é de certa forma neutralizado.

A própria CEF tem interesse no sistema, pois a inadimplência não deixa de trazer dor de cabeça também para o agente financeiro. "O entendimento do cálculo pelo mutuário que vai pagar as prestações é mais simples do que na Tabela Price", acrescenta Dutra.

Como funciona

No sistema proposto, a prestação inicial —sem considerar seguro etc.— é obtida da seguinte forma:

- 1) divide-se o valor do empréstimo pelo número de prestações do plano, obtendo-se a parcela da amortização;
- 2) calcula-se a quanto corresponde a taxa mensal de juros com base no valor do empréstimo, apurando-se o juro embutido na primeira prestação;
- 3) a soma das duas parcelas corresponde ao valor das 12 primeiras prestações;
- 4) findo o primeiro ano, pega-se a dívida remanescente e repete-se

o processo para obter o valor da 13ª à 24ª prestação.

Por enquanto, os contratos para a classe média que estão sendo assinados na CEF, via carta de crédito, também prevêem o recálculo anual da prestação em cima do saldo devedor, mas pela Tabela Price. Os juros são os mesmos, de 12% ao ano.

Siga um exemplo

Para entender o Sacre, suponha um financiamento de R\$ 25 mil, em 180 meses (15 anos), a juros de 0,9489% ao mês (12% de taxa efetiva ao ano).

Os R\$ 25 mil divididos por 180 resultam em R\$ 138,89. E 0,9489% do mesmo valor financiado equivale a R\$ 237,22. A soma, de R\$ 376,11, é o valor das prestações 1 a 12.

Na Tabela Price, a prestação inicial teria cálculo bem complicado se feito na ponta do lápis ou numa calculadora de bolso. Por isso são utilizadas as maquinetas financeiras, que dão o valor final apertando-se algumas teclas.

No mesmo exemplo, a primeira prestação pela Price seria bem menor, de R\$ 290,25 —também sem contar seguro etc. Mas é na sequência que o Sacre faz diferença, como mostra a tabela elaborada por Dutra (ver acima).

Estimando-se TR de 0,5% ao mês, a primeira prestação no Sacre seria de R\$ 376,11, e a última, passados 15 anos, até mais baixa, de R\$ 356,27.

Na mesma simulação, pela Price, e também com recálculo anual da prestação com base no saldo devedor, a primeira prestação seria de R\$ 290,25, e a 180ª, de R\$ 768,82. Uma diferença superior a 100% no final, entre Sacre e Price com recálculo anual.

Se a estimativa de TR cresce, os valores acompanham, mas as diferenças ao final entre Price e Sacre se mantêm.

Com TR de 1% ao mês, a última seria 156,6% mais alta do que a primeira no Sacre, porém depois de 15 anos. Na Price, o aumento seria de 593,1%.

Tudo se explica pela amortização inicial da dívida, maior no Sacre do que na Price, o que segura a evolução futura da prestação. A parcela do juro embutido na prestação inicial é a mesma.

Na Price, a parcela de amortização corresponde a uns 17,5% da prestação inicial, e no Sacre, a 36,3%.

Compare as prestações em dois sistemas

Prestações (meses)	Sistema Price		Sistema Sacre		Sistema Price com Recálculo		Sistema Sacre com Recálculo	
	Price	Sacre	Price	Sacre	Price	Sacre	Price	Sacre
1 a 12	290,25	376,11	290,25	376,11	290,25	376,11	290,25	376,11
13 a 24	309,60	383,48	330,07	409,48	374,59	466,06	374,59	466,06
25 a 36	330,29	390,21	375,46	444,99	483,70	576,67	483,70	576,67
37 a 48	352,43	396,17	427,25	482,62	625,02	712,40	625,02	712,40
49 a 60	376,13	401,24	486,38	522,29	808,26	878,57	808,26	878,57
61 a 72	401,54	405,27	553,99	563,86	1.046,25	1.081,54	1.046,25	1.081,54
73 a 84	428,80	408,10	631,40	607,14	1.355,97	1.328,82	1.355,97	1.328,82
85 a 96	458,11	409,56	720,22	651,83	1.760,12	1.629,31	1.760,12	1.629,31
97 a 108	489,69	409,43	822,41	697,54	2.289,37	1.993,55	2.289,37	1.993,55
109 a 120	523,84	407,50	940,47	743,77	2.985,93	2.434,12	2.985,93	2.434,12
121 a 132	560,97	403,48	1.077,68	789,90	3.909,54	2.966,43	3.909,54	2.966,43
133 a 144	601,69	397,06	1.238,76	835,21	5.148,84	3.610,62	5.148,84	3.610,62
145 a 156	647,10	387,80	1.431,33	879,00	6.847,41	4.397,07	6.847,41	4.397,07
157 a 168	699,70	374,94	1.671,10	921,10	9.284,12	5.387,01	9.284,12	5.387,01
169 a 180	768,82	356,27	2.011,74	965,28	13.314,26	6.800,84	13.314,26	6.800,84

Obs.: valores não incluem taxa de seguro e os 12% são de taxa efetiva (0,9489% ao mês); no sistema Price, prestação também foi recalculada mensalmente com base no saldo devedor.
Fonte: José Dutra Vieira Sobrinho

Prestação fica

30%

mais elevada no início, pelo Sacre, em estudo na Caixa, do que no cálculo tradicional pela Tabela Price.

Juros são de

12%

ao ano nos empréstimos da CEF para a classe média tanto no cálculo pela Tabela Price quanto no Sacre.

Burocracia ainda é o principal motivo das queixas

da Redação

Não passa de poucas dezenas o número de inscritos no novo programa de financiamento imobiliário à classe média da CEF (Caixa Econômica Federal) que já conseguiram sua casa própria. Dos 116 mil interessados, cerca de 26 mil receberam a carta de crédito em dezembro.

O resultado parece inexpressivo, mas, na avaliação da área técnica da CEF, era esperado porque as cartas foram liberadas entre novembro e dezembro.

Com Natal, Ano Novo, férias, tempo normal de procura do imóvel e muita papelada envolvida nesse meio tempo, surpresa seria se milhares de pretendentes já tivessem regularizado tudo e se transformado em mutuários.

A carta de crédito vale por 90 dias, prazo prorrogável por mais 30. Isso significa que o candidato tem 120 dias para encontrar o imóvel e providenciar os papéis. A partir de março, segundo a CEF, é que poderá ser feita uma melhor avaliação do programa.

A CEF argumenta que vem se esforçando para simplificar suas rotinas e reduzir a burocracia, principalmente por meio de acordos com cartórios. No Rio de Janeiro já houve esse acerto.

O presidente da instituição, Sérgio

Cutolo, diz que já houve avanços significativos na exigência de papéis. Mas reconhece que "muitos obstáculos ainda terão de ser superados".

Para ele, a desburocratização se transformou num desafio, pois geralmente se exige para um imóvel de R\$ 10 mil o mesmo que se exigiria para outro de R\$ 500 mil ou R\$ 1 milhão, "o que é um absurdo".

As exigências maiores, principalmente no Pró-Cred (para renda até 12 salários mínimos), são externas, na avaliação de Cutolo.

Cartórios exigem uma série de documentos e certidões do comprador e/ou vendedor e do imóvel, dificultando e encarecendo os financiamentos, principalmente para a população de baixa renda.

Além disso, afirma ele, mutuários com renda mais baixa enfrentam o problema da escassez de oferta de imóveis, já que não se constroem e não se constroem moradias para essa faixa mais pobre.

Muito carimbo

Continuam, porém, as queixas, também contra a burocracia da própria CEF.

Luiz Vicente Montalvão Gonzaga, da Montalvão Imóveis & Associados, reclama que em cada agência da CEF os funcionários dão informações diferentes para a entre-

ga da documentação de vendedores e compradores.

"Cada agência interpreta de forma diferente os procedimentos", afirma.

O corretor aponta também o elevado número de exigências, principalmente quando será usado o Fundo de Garantia (a CEF reconhece maior dificuldade nessa operação, mas lembra que muitas exigências vêm do Conselho Curador do FGTS).

Segundo Montalvão, há agências que pedem cópia simples da declaração do Imposto de Renda, como comprovante de que o interessado na compra já não possui casa própria. Outras exigem declaração de IR emitida pela Receita Federal, o que leva, diz, 40 dias. "Até lá, venceram-se outras certidões", afirma Montalvão.

"Onde foi parar uma lei do ministro Hélio Beltrão (da Desburocratização, ainda no governo Figueiredo) que isenta todas as repartições de exigirem cópias autenticadas e reconhecimento de firma?", indaga ele.

Para Montalvão, deveria bastar uma declaração das partes com as condições e informações exigidas, pois todo financiamento é realizado com cláusula de hipoteca, e a garantia será sempre o imóvel.

Se houver má-fé numa declaração simples das partes, ela é passí-

vel de responsabilidade civil e criminal, justificando até prisão por falsidade, argumenta.

Papelada cara

O presidente do Creci-SP (Conselho Regional de Corretores de Imóveis), Roberto Capuano, atribui a demora na finalização dos contratos à lentidão de processamento na CEF —"se diminuiu o número de papéis, ótimo", diz ele—, ao tempo de escolha do imóvel e à regularização da documentação.

Ele concorda que as exigências burocráticas são grandes, com o agravante de que muitas certidões já obtidas caducam enquanto outras estão sendo providenciadas.

Colocar a documentação em ordem, diz ele, chega a 2% do valor do imóvel. Por isso, acrescenta, propôs que a própria CEF financie essa parte, mas não obteve resposta a essa sugestão, assim como à de corretores credenciados participarem da avaliação dos imóveis.

Mas Capuano está otimista com o mercado. Aumentou a oferta de crédito em muitos bancos, além da CEF, diz ele.

O presidente do Creci também confia nos negócios a prazo entre os próprios particulares, livres da intermediação de bancos, processo estimulado pela estabilização da economia. (GJC)

Vendedores criam entraves

da Redação

O bancário LCG, 45 anos, há 20 no mesmo serviço —que pede para não ser identificado, por norma de sua empresa—, está desistindo de utilizar a carta de crédito da CEF para comprar casa própria.

Ele se inscreveu no Pró-Cred, programa para quem ganha até 12 mínimos, com possibilidade de financiar até R\$ 29 mil. Com o que tem no FGTS, pretendia deixar de pagar o aluguel de R\$ 600 mensais.

Mas os motivos de seu desânimo estão mais relacionados ao mercado do que à burocracia da CEF.

Acha difícil, por exemplo, encontrar um imóvel pelo menos compatível com sua atual moradia a preços razoáveis, entre R\$ 35 mil e R\$ 40 mil.

"Para ir morar longe ou em áreas deterioradas da região central, prefiro manter o aluguel."

Para financiar um apartamento em construção na Mooca (região leste de São Paulo), relata que exigiram renda mensal de R\$ 3.500, e ele ganha cerca de R\$ 1.300.

Muitos vendedores, continua, classificam a carta de crédito de "mico", pois demorariam em receber o dinheiro —o que é negado pela CEF. Ou exigem um "sinal".

Outros proprietários, conta o bancário, dizem que não podem passar a escritura pelo valor efetivo porque teriam de pagar IR sobre o lucro imobiliário. "Chegam a pedir para que eu pague o imposto por fora", reclama.

Já Juscelino Rodrigues Borba, também de São Paulo, se inscreveu no programa de carta de crédito para a classe média em novembro e assinou o contrato com a CEF no dia 23 de janeiro. Adquiriu uma casa no Butantã usando também o