

Retranca	Redator	Cliente	Linha
Corpo	Tipo	Medida	

DIÁRIO DO NORDESTE

"NEGÓCIOS"
FORTALEZA - CE
18.08.97

01
02

Mutuário pode mudar banco e refinanciar saldo devedor

Avaliação deve levar em conta juros menores praticados pela outra instituição financeira

Mutuários da Carteira Hipotecária (CH) da Caixa Econômica Federal (CEF) e de bancos privados já podem avaliar a possibilidade de trocar a dívida atual por um financiamento imobiliário mais barato de outra instituição financeira. O Banco de Boston está oferecendo a quem já tem financiamento relativo à compra de imóvel avaliado em até R\$ 180 mil uma linha de crédito com juro de 12% ao ano e correção mensal pela Taxa Referencial (TR), vinculada ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH) ou à CH.

Trata-se de uma operação de refinanciamento em que o Banco de Boston vai quitar a dívida do mutuário em outro banco e, simultaneamente, conceder a ele um empréstimo do SFH ou CH, com juro mais baixo. Por isso, o valor da prestação no novo financiamento será menor do que o que vem sendo pago pelo mutuário, ainda que seja mantido o mesmo prazo remanescente do contrato atual, diz Fábio Nogueira, diretor de Crédito Imobiliário do Boston. Se houver ampliação de prazo no refinanciamento, a prestação cairá ainda mais em relação ao valor atual, afirma.

Quem quiser avaliar se a troca de financiamento compensa deve procurar saber qual é o valor atual de sua dívida e da prestação, o número de parcelas restantes até o fim do contrato e a taxa de juro contratual. De posse desses dados, o interessado poderá telefonar para a central de atendimento do Banco de Boston (FONE 0800-195019), para tirar dúvidas e agendar uma entrevista em uma agência do banco, a fim de apurar as condições do novo empréstimo. Nessa etapa, é importante checar qual poderá ser a despesa com a operação de refinanciamento no Banco de Boston.

Para avaliar a conveniência da troca, observe o caso de um mutuário que tem um financiamento de R\$ 135.778,00 atualizado por juro de 15,99% ao ano, paga prestação de R\$ 2.977,98 e ainda deve 74 prestações de um total de 120 meses. Se esse mutuário refinanciasse o seu saldo devedor por meio do Boston pelo prazo de 74 meses, sua prestação no novo contrato com juro de 12% ao ano

Mudança convém se juro atual supera 13%

O refinanciamento da dívida por meio do Banco de Boston é indicado para todo mutuário ou comprador de imóvel direto da construtora que esteja pagando uma prestação elevada e juro acima de 13% ao ano em seu financiamento atual, independentemente do estágio de seu contrato, afirma o matemático José Dutra Vieira Sobrinho.

Para os mutuários da Carteira Hipotecária (CH) da Caixa Econômica Federal, especialmente, que podem obter até 25% de desconto com a liquidação antecipada do contrato, a troca da dívida pode ser um ótimo negócio, afirma ele. Isso porque o mutuário poderá liquidar o débito com a CEF para amarrar-se a um financiamento de valor mais baixo no Boston, em que a taxa de juro cobrada será de 12% ao ano.

Para quem tiver prestações em atraso na CH da CEF, a quitação antecipada do contrato por meio do refinanciamento do Boston poderá ser ainda mais vantajosa, já que as parcelas em atraso poderão ser incorporadas ao saldo devedor sem acréscimo dos encargos moratórios. Assim, o mutuário poderá livrar-se da inadimplência e, ainda, assumir um financiamento de menor valor (S.R.).



baixaria 10,71%, para R\$ 2.690,00; se o prazo do financiamento fosse esticado para 120 meses, a parcela mensal cairia 49,22%, para R\$ 1.995,00, calcula Nogueira.

Como a troca de financiamento envolve gastos, nesse caso o mutuário teria despesa extra de R\$ 1.950,00, que inclui R\$ 1.100,00 do registro

do imóvel em cartório, R\$ 550,00 referentes à avaliação do imóvel e análise jurídica da documentação, mais R\$ 300,00 de taxa de serviço de despachante. Ainda assim, como a prestação no novo financiamento será mais baixa, em poucos meses esse gasto extra poderá ser compensado.

Silvana Gocha
Da Agência Estado

Cliente deve ter cautela na hora de concretizar negócio

Com a maior concorrência entre imóveis novos e usados, na hora de fechar o negócio o consumidor terá de levar em conta não apenas o preço, mas também avaliar com mais cautela se as características do empreendimento atendem a todas as suas necessidades.

Quem preferir comprar imóvel novo terá à sua disposição um empreendimento com projeto arrojado, erguido com técnicas modernas de construção. Em tese, não terá necessidade tão cedo de fazer reparos na estrutura do prédio nem manutenção na rede elétrica, de água e de luz de imediato. Os equipamentos instalados também devem ser de última geração, o que evita gastos com reparos.

Mas, em contrapartida, quem adquire o imóvel ainda na planta precisa esperar no mínimo dois anos para receber as chaves da unidade. Além disso, corre o risco de a construtora adiar a entrega do imóvel. Esse comprador também pode receber um imóvel diferente daquele anunciado nos folhetos promocionais e apresentado no memorial descritivo.

No segmento de usados, o comprador pode, dependendo do estado de conservação do empreendimento, ter de fazer reformas no curto prazo. Esse tipo de compra também exige, geralmente, uma revisão de toda a rede elétrica, de água e de luz. Mas o comprador tem a vantagem de receber o imóvel poucos dias após a assinatura do contrato.

Os profissionais do mercado consideram que não dá para afirmar qual tipo de negócio é mais vantajoso. Para chegar a uma conclusão, é preciso analisar as condições econômicas de cada consumidor, forma de pagamento de cada negócio e características de cada empreendimento imobiliário.

A expectativa desses profissionais é de que a maior oferta de crédito deve aumentar a concorrência apenas nos imóveis de médio padrão. Segundo o diretor da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embraesp), Luiz Antônio Pompéia, isso deve ocorrer porque o consumidor que adquire imóvel de alto padrão, em geral, não precisa de financiamento para fechar o negócio.

Ao mesmo tempo, a maior oferta de linhas de financiamento não deve acelerar o ritmo de venda do imóvel de baixo padrão, porque os proprietários da maioria deles não têm todos os documentos exigidos para que o empréstimo seja concedido.

Esse problema deve ser resolvido por projetos que estão sendo preparados por entidades do setor que visam a desburocratizar a concessão de financiamento. Isso, na opinião do presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo (Creci-SP), Roberto Capuano, também deve contribuir para o incremento das vendas dos usados.

Novos e usados

Aumento de crédito estimula concorrência

O aumento na oferta de crédito para o mercado imobiliário deve acirrar a competitividade entre o imóvel novo e o usado. Isso porque até há pouco tempo as raras linhas de crédito existentes eram destinadas para o segmento de novos. Dessa forma, a maioria dos consumidores interessados em comprar um imóvel ficava sem opção, a não ser os empreendimentos recém-lançados.

As linhas de crédito para a aquisição de imóveis de terceiros tinham desaparecido do mercado. E, com a escassez de financiamento, comprar um imóvel de uma outra pessoa física, já usado, era privilégio de poucos, dos que contavam com recursos suficientes para pagar à vista ou em curto parcelamento.

Agora, a tendência é de que a oferta de dinheiro para o segmento de usados cresça e as condições de pagamento sejam equivalentes às de compra de imóveis novos. Com isso, ganha o consumidor, que terá mais opções e ainda melhores condições de barganhar.

O presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo (Creci-SP), Roberto Capuano, diz que essa maior competitividade vai obrigar as construtoras a realinhar os preços pedidos em seus imóveis. Segundo ele, hoje existe uma gordura de até 30% nos valores pedidos por imóveis e esse excesso terá de ser retirado sob pena de o mercado de novos perder compradores. Em relação a imóveis usados, ele considera que o preço tende a manter-se estável.

O diretor da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embraesp), Luiz Antônio Pompéia, afirma que a maior oferta de crédito vai aumentar o ritmo de venda de usados, o que, no médio prazo, pode reduzir oferta e aumentar preços.

CEF oferece desconto na carteira hipotecária

Ao mutuário da Carteira Hipotecária (CH) da Caixa Econômica Federal (CEF) está sendo oferecido desconto de 20% a 25% no saldo devedor para a liquidação do contrato ou a renegociação da dívida, no caso dos inadimplentes, por meio do aumento de prazo do contrato, da isenção de encargos moratórios e da adoção de novo sistema de amortização, o Sacre, em vez da Tabela Price.

Para quem puder quitar a dívida, o momento é oportuno. Mas a proposta de renegociação da CEF não deverá refrescar a situação dos mutuários inadimplentes, avalia o matemático José Dutra Vieira Sobrinho. A adoção do Sacre no novo contrato poderá levar a uma prestação até 30% maior, se o prazo do financiamento não for alterado em relação ao atual, amortizado pelo Sistema Price. Isso pode acontecer na dívida amortizada pelo Sacre porque a prestação abate maior parcela da dívida principal no começo e o saldo devedor, mesmo com correção monetária, é decrescente.

Já em um contrato amortizado pela Tabela Price, a prestação abate maior parcela de juro que de principal no início, por isso o saldo devedor, havendo correção monetária, é crescente. Mas, mesmo que queira esticar o prazo do novo financiamento amortizado pelo Sacre, o mutuário da CEF terá uma prestação inicial um pouco mais alta que a atual, calculada pelo Sistema Price. Nesse caso, porém, a partir do quinto ano, no caso de um financiamento de dez anos, o valor da prestação será mais baixo que o que seria pago no empréstimo amortizado pelo Sistema Price. Vieira Sobrinho entende que, se a CEF adotasse o Sacre com acréscimo na prestação inicial de 10% ou 20%, em vez de 30%, atrairia mais mutuários para a renegociação (S.R.).