

Seminário Internacional de Crédito Imobiliário

As contribuições das experiências dos sistemas
imobiliários da Espanha e do México para o
aperfeiçoamento do modelo brasileiro

Abecip

Associação Brasileira das Entidades de
Crédito Imobiliário e Poupança

Presidente

Décio Tenerello

Vice-presidentes

Anésio Abdalla

Cláudio Rudge Ortenblad

Eduardo Alberto da Silva Lima

Fabio Lena

Gaudino E. Moreira Junior

Gustavo Duarte Ribeiro Mota

José Manuel Alvarez Lopez

José de Melo

José Dias de Oliveira

Luis Félix Cardamone Neto

Natalino Gazonato

Nylton Velloso Filho

Osmar Roncolato Pinho

Osvlado Iório Filho

Roberto Sampaio

Urbano Schmitt

Diretor-geral

Osvaldo Correa Fonseca

Superintendente-geral

Carlos Eduardo Duarte Fleury

Superintendente-técnico

José Pereira Gonçalves

**Diretoria biênio 2004-2005*

Editoração

Publitetto Editora

Coordenação editorial

Maria Socorro e Silva

Projeto Gráfico

Lanusse Castro

Originais

Abecip

Revisão Técnica

José Pereira Gonçalves

Janaina Abraham Vitói

Revisão Final

Mônica Leal

Raphael Rocha

Publitetto Editora Ltda.

Av. Marechal Floriano, 96

20080-002 – Centro

Fone: (21) 2101-2332

Rio de Janeiro – RJ

www.plutetto.com.br

Sumário

Espaço para crescer	4
Sejam todos bem-vindos	5
Os expositores estrangeiros.....	6
A evolução do crédito imobiliário no Brasil	8
Os avanços legais do crédito imobiliário	15
Crédito Imobiliário: aperfeiçoamento do ambiente regulatório.....	18
O modelo de financiamento imobiliário da Espanha	22
A participação das empresas de avaliação no crédito imobiliário da Espanha.....	38
Debate 01	46
A política de habitação e o mercado de crédito imobiliário no Brasil.....	52
O sistema de financiamento imobiliário do México	55
Debate 02	81
A Caixa Econômica Federal no contexto da política habitacional	85
A importância do seminário internacional	88
Encerramento	90

Espaço para crescer

O Brasil acumulou uma grande experiência em crédito imobiliário e construção civil. Construiu, há quatro décadas, um modelo engenhoso e promissor de financiamento, o Sistema Financeiro da Habitação (SFH), que sofreu com os problemas macroeconômicos e as interferências externas nos contratos. Ainda assim, seus principais instrumentos de captação e aplicação sobreviveram e vêm sendo aperfeiçoados, sobretudo nos últimos dez anos. O sistema antigo, o SFH, convive com o novo, o SFI - Sistema de Financiamento Imobiliário, que incorpora instrumentos de execução ágil das garantias e evita a avalanche das contestações judiciais.

O crédito imobiliário brasileiro ainda representa, segundo estudo do Banco Mundial, menos de 2% do Produto Interno Bruto (PIB), contra 9% do México e 46% da Espanha (ou mais, segundo estimativas divulgadas neste livro). Cabe observar porque o financiamento imobiliário é tão mais importante nesses países e o que o Brasil precisa fazer para aumentar o peso do crédito imobiliário.

Hoje, no Brasil, com a remoção dos obstáculos jurídicos à contratação de crédito, a questão central é a criação de um vigoroso mercado de capitais, capaz de carrear recursos maciços para as operações imobiliárias, permitindo financiar construtores e incorporadores. Mas esta lacuna começa a ser preenchida, ajudada pela continuidade da queda dos juros e a percepção de que os imóveis representam garantia satisfatória para os investidores. A liquidez dos imóveis deverá crescer exponencialmente com o uso dos instrumentos do SFI e a diminuição das taxas.

Estímulos ao setor imobiliário foram concedidos nos últimos anos pelo governo federal, que principalmente fortaleceu os mecanismos jurídicos, com a instituição da alienação fiduciária, a Lei do Patrimônio de Afetação e do Incontroverso e também com a nova Lei de Incorporações.

Mas isto não basta. A experiência externa mostra a importância da desregulamentação e deve ser acompanhada de perto, em nome do acesso à casa própria - que também é o principal investimento das famílias, justificando a mobilização de talentos e recursos.

O problema da casa própria não é apenas brasileiro, mas global. Poucas nações - em geral, ricas - eliminaram o déficit habitacional. Saber como este objetivo foi ou está sendo alcançado foi o propósito do Seminário Internacional de Crédito Imobiliário realizado pela Abecip em outubro de 2005, com o patrocínio da Cibrasec - Companhia Brasileira de Securitização.

Das experiências descritas, a da Espanha é particularmente interessante por seu resultado: o país eliminou o déficit de moradias, dentro do regime de mercado, com regras transparentes, segurança jurídica dos contratos, total desestímulo à inadimplência, recursos levantados no âmbito privado e normas aceitas por todos.

É também interessante a experiência mexicana, que dá grande ênfase à moradia popular. Recorde-se que Brasil e México estão em estágio de desenvolvimento semelhante, ao contrário da Espanha que há muito se incorporou ao bloco das nações desenvolvidas.

Os debates ocorridos no seminário objeto deste livro representam uma contribuição valiosa para entender as circunstâncias que moldaram os sistemas de crédito imobiliário da Espanha e do México, cotejadas às do Brasil.

O Brasil mostra-se capaz de reescrever sua história de crédito imobiliário, a partir do fortalecimento macroeconômico, de instrumentos adequados de funding, maior segurança jurídica, redução do custo de transações e, agora, da inclusão na agenda do setor da desburocratização das operações e da padronização, favorecendo as emissões de papéis. Assim, os mercados propiciarão liquidez aos imóveis e os transformarão em alavanca de progresso, como nos mercados desenvolvidos.

Sejam todos bem-vindos

Obrigado a todos pela presença. Bem-vindos a este nosso evento. É com prazer que a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e poupança (Abecip) os recebe. Hoje realizaremos o seminário internacional, com a presença de representantes do México e da Espanha. Temos certeza de que, no final do evento, teremos inúmeras contribuições para melhoria do nosso modelo de financiamento habitacional.

Em primeiro lugar, gostaria de cumprimentar, na pessoa do deputado Ricardo Izar, os representantes do Poder Legislativo, como também os representantes do Poder Executivo, em todas as suas esferas, nas pessoas das doutoras Antônia Portela Lima, Inês Magalhães e Vera Vianna e do doutor Julio César Paranatinga, e os membros do Judiciário representados aqui pela doutora Consuelo Yoshida. Cumprimento também os membros das entidades, das associações e os empresários da construção civil, que estão representados pelo doutor José Carlos Martins, vice-presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), além dos representantes do setor financeiro. Agradecemos, em especial, o patrocínio da Companhia Brasileira de Securitização (Cibrasec).

Inicialmente, gostaria de mencionar que o nosso programa vai sofrer uma pequena alteração. Em seguida à abertura dos trabalhos, a ser feita pelo nosso presidente, doutor Décio Tenerello, se dará o pronunciamento do deputado Ricardo Izar. A doutora Antônia Portela Lima, representante do Ministério da Fazenda, falará na parte da tarde, logo após o almoço. Corno as palestras serão em espanhol, aqueles que quiserem poderão pegar os fones de ouvido, que estão nas laterais do auditório, e utilizar a tradução simultânea.

Informo ainda que, no final do evento, faremos o sorteio de uma passagem aérea, para qualquer localidade do Brasil, com direito a um acompanhante. Só participará do sorteio quem estiver presente. É uma maneira de mantermos vocês aqui até o final do seminário.

A realização deste seminário é uma demonstração de que o crédito imobiliário entrou definitivamente para a agenda econômica e social do País. Depois de ter passado por profundas reformas, do ponto de vista legal e regulamentar, o novo arcabouço assegura grandes perspectivas de crescimento, inclusive em função da recente aprovação, na Câmara, da Medida Provisória nº 255, chamada "MP do Bem", que trouxe alguns importantes avanços para o mercado imobiliário.

Nesse sentido, para ampliar os referenciais que permeiam o sistema brasileiro de financiamento imobiliário, a Abecip trouxe para este seminário representantes da Espanha e do México, países que se tornaram referências mundiais de sucesso. Ao longo deste dia, iremos conhecer os respectivos sistemas, e obter subsídios para propor novos aprimoramentos ao modelo brasileiro, de forma que o crédito imobiliário possa continuar se expandindo e ocupando lugar de destaque no cenário econômico e social.

Para começarmos o evento, convido à mesa o nosso presidente, doutor Décio Tenerello, o deputado Ricardo Izar e a palestrante doutora Baralides Alberdi, que nos falará sobre a experiência da Espanha em crédito imobiliário.

Obrigado a todos.

Carlos Eduardo Duarte Fleury
Superintendente-geral da Abecip

Expositores estrangeiros

Baralides Alberdi

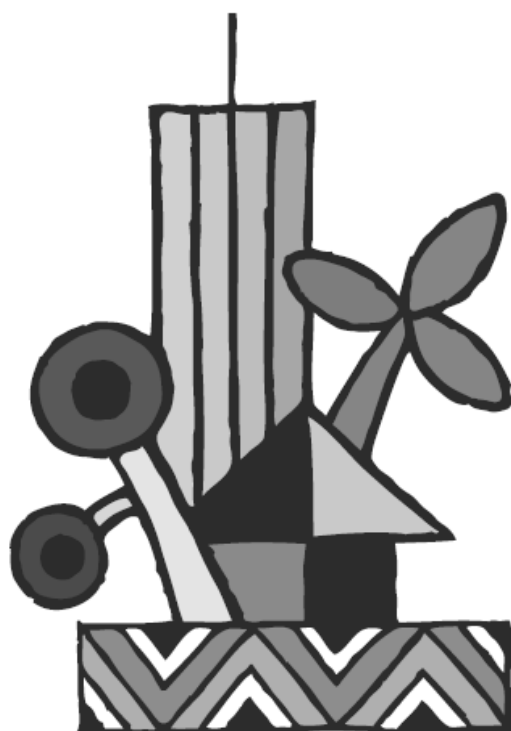
Economista, formada pela Universidade Autônoma de Madrid com cursos de extensão: Programa Executivo em Mercados Hipotecários Internacionais - The Wharton School da Universidade de Pennsylvania, EUA; Mestre em Relações Econômicas Internacionais pelo Instituto de Desenvolvimento Econômico e Social da Universidade de Sorbone, em Paris, e em Métodos Quantitativos de Gestão, pela Escola de Organização Industrial de Madrid. A partir de julho de 2003 tornou-se Consultora do BBVA-Bancomer, do Instituto Registral e de Organismos Internacionais. Desde 1977 vem atuando em diversos segmentos ligados ao setor imobiliário, tendo, na década de 90, assessorado os programas do Banco Mundial de financiamento à habitação e mercado hipotecário para a América Latina e representado a Espanha na Federação Hipotecária Européia.

Luis Lierado

Diretor-Geral da Tinsa Tasaciones Inmobiliárias SA. Criada em 1985, por iniciativa da Confederação Espanhola de Caixas de Poupança, é a maior empresa de avaliação imobiliária, tanto em número de avaliações realizadas como em número de avaliadores e tecnologia utilizada. Tem agências em 27 cidades espanholas e também opera em Portugal, França, Argentina, Chile e México. Integram o Grupo Tinsa: a Tinsa Consultoria; a SAE – Serviços Ambientais Estratégicos; a Taxo – Empresa destinada a fazer avaliações não vinculadas a imóveis; T-12 – Empresa destinada a vender imóveis adjudicados pelas Caixas de Poupança; Certum – Empresa de serviços técnicos especializada em construção; Gerens – Empresa especializada no gerenciamento integrado de projetos e gerência integrada de construção.

Flavio Augusto Franyuti Barreda

Engenheiro industrial, formado pela Universidade Anáhuac, do México, onde fez mestrado em finanças. É também pós-graduado em Administração de Empresas pelo IPADE, do México. É Diretor-Executivo de Crédito Hipotecário do HSBC no México desde 2003, tendo ocupado vários outros cargos desde 1995, quando entrou no Grupo HSBC, inclusive Diretor-Executivo de Auditoria e Controladoria. Desde 1985 vem ocupando cargos de direção em diversas empresas ligadas à atividade imobiliária.



SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO

MÉXICO - ESPANHA - BRASIL

A evolução do crédito imobiliário no Brasil

Décio Tenerello | presidente da Abecip

“O Brasil deve ser um dos poucos países que mantém o modelo de operações com o direcionamento obrigatório, com a caderneta de poupança sendo o grande funding das operações de crédito imobiliário. Este modelo não representa a evolução do mercado financeiro ocorrida no mundo inteiro e também no Brasil”

Senhoras e Senhores, meus companheiros da Abecip, muito bom dia. Quero inicialmente agradecer a presença de todos vocês, a ajuda e a colaboração que estão nos dando no estudo sobre os dois sistemas que têm apresentado modificações importantes no cenário mundial do setor de crédito imobiliário.

Antes de iniciarmos as apresentações sobre a Espanha e o México, vou fazer uma retrospectiva sobre o crédito imobiliário no Brasil, para lembrarmos a evolução do sistema brasileiro e visualizarmos quais caminhos deveremos seguir.

Tudo começou em 1964, com a edição da Lei nº 4380. Esta lei, dentre outras medidas, trouxe a criação do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), do Banco Nacional de Habitação (BNH), das Sociedades de Crédito Imobiliário (SCI) e da correção monetária. Até 1964 não havia, no Brasil, um sistema regulamentado para o crédito do setor imobiliário.

No mesmo ano, também foi editada a Lei nº 4.591, conhecida como a Lei das Incorporações Imobiliárias, um marco importante na história do sistema.

Em outubro de 1968, houve a regulamentação da caderneta de poupança, que logo se tornou o principal instrumento de *funding* para o crédito imobiliário. Antes dessa data, os recursos eram provenientes das Letras Imobiliárias e do Fundo de Garantia por Tempo Serviço (FGTS). A partir da referida regulamentação, passamos a ter o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), existente até hoje e que possui regulamentos próprios, direcionamentos de crédito, etc.

Em 1967, foi criado o Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS). Como alguns dos aqui presentes devem lembrar-se, a criação desse Fundo foi motivada pelos questionamentos dos tomadores de financiamento que não conseguiam liquidar suas dívidas ao final do prazo pactuado.

Destaco que tanto a criação do SFH como a do FCVS foi resultado da inteligência de alguns brasileiros, que desenharam um sistema e um Fundo que fossem auto-sustentáveis. Vale lembrar que o FCVS era alimentado por contribuições dos próprios tomadores de financiamento imobiliário. Ou seja, já nos idos de 1967, havia a preocupação de se criar um modelo que desse sustentabilidade às operações de crédito imobiliário.

Se fizermos uma análise simples, não levando em conta as conseqüências que vieram depois da criação deste sistema, que independeram das pessoas que o planejaram e o executaram, podemos concluir que o modelo foi uma obra de gênios. Em minha opinião, a criação do SFH e do FCVS representou um marco muito importante para o País. O FCVS trouxe a segurança para operações de longo prazo, pois garantia cobrir as eventuais distorções que viessem a ocorrer ao longo de uma operação de crédito imobiliário de 10 a 15 anos. Os idealizadores do FCVS, logicamente, não poderiam imaginar que, no decorrer dos anos subsequentes, outras situações ocorreriam - vontades e atos políticos - sobrepondo-se à realidade econômica e financeira. O resultado disso: um rombo que hoje temos no FCVS, estimado em R\$ 70 bilhões.

Tivemos períodos em que o SFH apresentou excelente desempenho, como o registrado entre 1979 e 1982. Nessa época, o Brasil conseguiu financiar 2 milhões de unidades habitacionais, em apenas 4 anos. Isso demonstra que o modelo foi bem-estruturado. (Figura 1)

No entanto, nos anos 80, começaram a ser adotadas medidas que desestruturaram o modelo. Fatores e interferências externas passaram a comprometer o SFH, como veremos mais adiante. Destacarei os principais fatos que quase inviabilizaram o sistema.

A partir de 1983, além do recrudescimento da inflação, começaram a ser implementadas medidas que resultaram em um aumento do desequilíbrio do FCVS, na medida em que estabeleciam o descasamento entre os indexadores das operações e os encargos mensais. Naquele ano, foi oferecida aos adquirentes a possibilidade de adotar como índice para o reajuste das prestações o correspondente a 80% da variação do salário mínimo – índice sem qualquer relação com o que foi aplicado aos saldos devedores.

Em 1985, por meio de um ato político, que se sobrepôs à realidade econômica, os saldos devedores foram corrigidos pelo percentual de 246%, que foi creditado aos detentores de contas de poupança e do FGTS - recursos que são os lastros dos financiamentos, enquanto as prestações foram reajustadas em 112%. A diferença entre os dois percentuais foi incorporada ao saldo devedor e, logicamente, a partir desse momento, a dívida tornou-se impagável ao final do prazo pactuado em contrato, passando essa atribuição ao FCVS. A correção de 112% não foi aplicada à totalidade dos contratos, tendo sido oferecida aos mutuários como opção, em troca dos futuros reajustes que acompanhavam os aumentos salariais. No entanto, cerca de 50% e 60% do total dos mutuários do SFH da época fizeram essa opção de reajuste.

Em 1986, veio o Plano Cruzado, que trouxe reflexos ainda mais negativos ao crédito imobiliário, porque atingiu a totalidade dos contratos. Representou a primeira grande medida de interferência direta em nossa economia, inaugurando uma série de outros planos que veio em seguida.

O Plano Cruzado foi uma medida política que desestruturou de vez nosso sistema, por ter estabelecido que as prestações fossem convertidas para a moeda então criada, o Cruzado, pela média aritmética das prestações dos seis ou doze meses anteriores a março de 1986, atingindo a totalidade dos contratos. Essa medida aumentou de forma considerável a responsabilidade do FCVS.

Em 1989, tivemos o Plano Verão. E, em 1990, o Plano Collor, quando houve o bloqueio de todos os ativos financeiros do sistema financeiro nacional. Naquela época, o saldo das cadernetas de poupança, que era o principal *funding* das operações de crédito imobiliário, correspondia a cerca de US\$ 30 bilhões. Desse valor, cerca de 60% ficou bloqueado no Banco Central. Cerca de 50% dos 40% restantes, foi retirado pelos depositantes, pelo fato de que praticamente ninguém ficou com dinheiro disponível para fazer frente às despesas correntes. Tínhamos, então, uma nova moeda, que, todavia, era restrita. Assim, o saldo das cadernetas de poupança, correspondente a cerca de US\$ 30 bilhões, reduziu-se para aproximadamente US\$ 7 a US\$ 8 bilhões. (*Figura 2*)

O impacto dos Planos Econômicos sobre os saldos das contas de poupança pode ser verificado no gráfico (*Figura 2*). Nele, podemos observar que, considerando o ano de 1980 como base 100, atingiu-se o pico em 1988, superando o dobro da base. No Plano Collor, os saldos ficaram reduzidos a quase metade da base.

Se tomarmos como referência o ano de 1980 e excluirmos os rendimentos creditados ao longo do tempo, veremos que, em 2004, vinte e quatro anos depois, ainda estávamos praticamente no mesmo nível de 1980 (*Figura 2*).

A redução do saldo das contas de poupança, logicamente, refletiu de forma bastante negativa sobre os agentes que atuam no SBPE. No momento em que ocorreu o bloqueio de recursos, esse *funding*, que fornecia as condições para que o sistema pudesse operar, deixou de existir. Isso comprometeu de forma intensa a situação das instituições que, de repente, ficaram sem o passivo e continuaram com o ativo integral. O resultado disso é que os bancos ficaram superaplicados a partir de 1990, porque não havia condições de buscar outros recursos para dar suporte às operações de crédito imobiliário existentes.

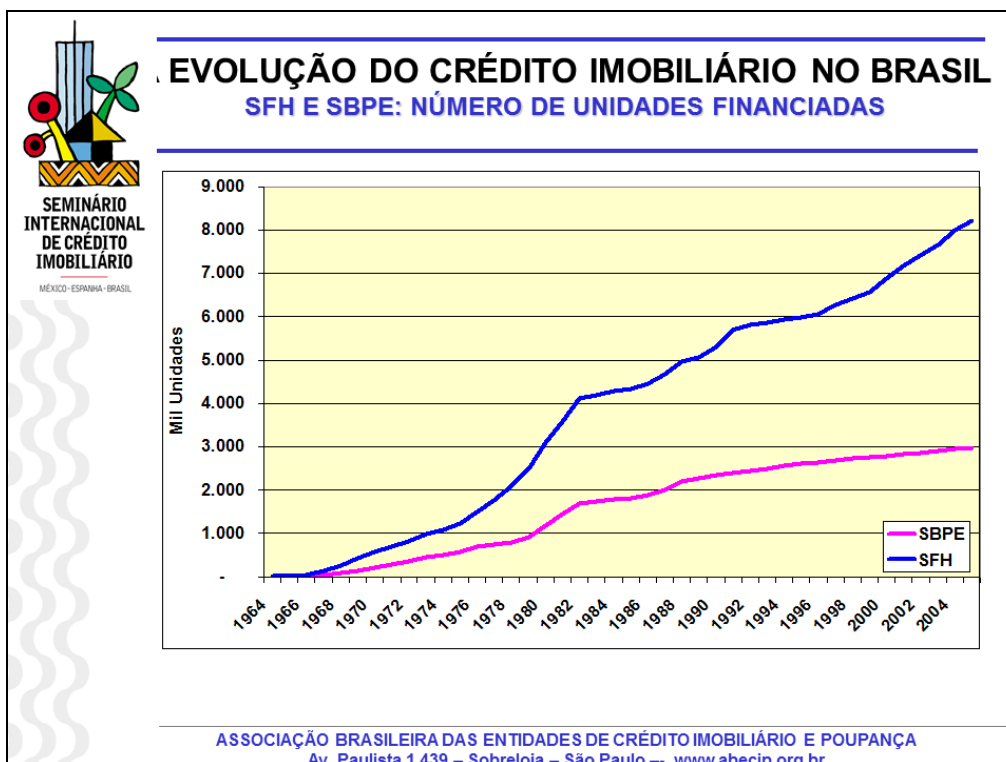


Figura 1 - Crédito imobiliário no Brasil: unidades financiadas.

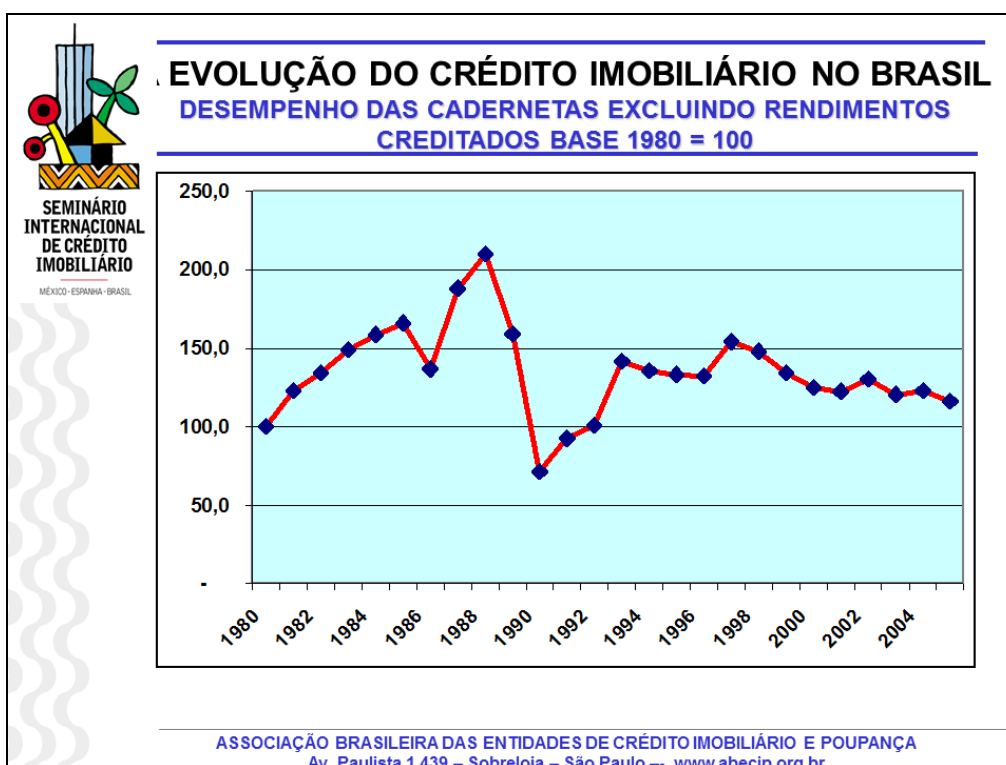


Figura 2 - Evolução do Crédito imobiliário no Brasil.

Além do impacto resultante do Plano Collor, a captação líquida de novos recursos em caderneta de poupança não tem sido favorável. Isso pode ser observado no quadro que demonstra a evolução das contas de poupança a partir de 1994. No gráfico constata-se que, na grande maioria dos anos, houve captação líquida negativa. (Figura 3)



EVOLUÇÃO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO NO BRASIL

DESEMPENHO DAS CADERNETAS

Anos	Saldo		Captação Líquida	
	R\$ Milhões	Variação	R\$ Milhões	Variação
1.994	36.884		1.469	
1.995	51.362	39,3%	161	0,4%
1.996	59.419	15,7%	587	1,1%
1.997	80.250	35,1%	11.067	18,6%
1.998	88.538	10,3%	(2.749)	-3,4%
1.999	90.438	2,1%	(7.852)	-8,9%
2.000	91.430	1,1%	(5.912)	-6,5%
2.001	97.148	6,3%	(1.654)	-1,8%
2.002	112.423	15,7%	6.992	7,2%
2.003	115.257	2,5%	(8.195)	-7,3%
2.004	126.853	10,1%	3.054	2,6%
2005 Set	128.460	1,3%	(6.552)	-5,2%

Fontes: BC e ABECIP

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUPANÇA
Av. Paulista 1.439 – Sobreloja – São Paulo – www.abecip.org.br

Figura 3 – Desempenho das cadernetas: saldo e captação líquida.



EVOLUÇÃO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO NO BRASIL

A INADIMPLÊNCIA NO SBPE

Anos	Número de Contratos Ativos	% mais de 3 prestações em atraso			
		Geral	Assinados		Carteira Hipotecária
			Até 1998	Assinados Pós 1998	
1.994	1.291.685	8,8%	8,7%		12,1%
1.995	1.279.138	10,9%	10,8%		15,1%
1.996	1.138.973	14,1%	14,0%		19,0%
1.997	1.027.322	14,6%	14,3%		21,0%
1.998	910.877	14,7%	14,4%	1,7%	23,7%
1.999	816.648	19,3%	20,0%	9,2%	23,8%
2.000	596.397	23,7%	26,0%	12,0%	24,6%
2.001	451.461	27,6%	32,3%	11,1%	28,1%
2.002	410.335	28,1%	34,1%	10,5%	30,0%
2.003	384.348	29,8%	37,8%	11,2%	29,6%
2.004	371.614	29,9%	41,3%	9,7%	25,4%
2005 Set	359.073	29,4%	42,9%	9,0%	29,4%
Contratos em 2005		359.073	196.622	126.467	35.984

Fontes: BC e ABECIP

Obs: Carteira hipotecária inclui contratos antes e pós 1998

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUPANÇA
Av. Paulista 1.439 – Sobreloja – São Paulo – www.abecip.org.br

Figura 4 – A inadimplência no SBPE.

Em 1997, foi observado o melhor comportamento do período. Isso se deveu, em grande parte, ao desempenho da economia e à elevada atratividade dos rendimentos proporcionados aos

depositantes, comparando-se aos oferecidos pelos demais instrumentos do mercado. Entre 1998 e 2001, passamos por um período bastante crítico. Os saques superaram os depósitos em cerca de R\$ 18,2 bilhões nos quatro anos. (Figura 3).

Em 2002, houve um crescimento expressivo do saldo das contas de poupança. No entanto, esse crescimento foi atípico e ocorreu devido à *marcação a mercado* dos títulos que compunham os Fundos de Investimento no Brasil. Essa marcação apavorou alguns investidores, porque uma parcela dos fundos acabou perdendo parte do principal. O momento conjuntural - 2002 foi um ano eleitoral – também contribuiu para incrementar o aporte de recursos para as contas de poupança, feito por pessoas que buscavam nesse instrumento proteção contra possíveis medidas a serem adotadas pelo Governo que assumiria em 2003. (Figura 3).

Num primeiro momento, a mudança das regras de contabilização dos títulos, mantidos em carteira pelos Fundos de Investimento, fez com que várias pessoas ficassem preocupadas e com medo de que houvesse uma maior redução de suas aplicações. A alternativa foi se refugiarem em outros segmentos, principalmente os de depósitos à vista e de caderneta de poupança. Portanto, o resultado de 2002 foi decorrente de um movimento atípico, que não estava atrelado à melhoria de nossa economia, que tivesse dado condições à população de poupar mais.

A consequência dos problemas que afetaram o SFH, decorrentes das ingerências que tivemos, tanto no que se refere a aspectos políticos como a fatores econômicos, também se refletiu no comportamento da inadimplência do setor de crédito imobiliário no Brasil. (Figura 4).

Hoje o nível de inadimplência situa-se em 30%, tendo como causas principais as elevadas taxas de juros, praticadas em alguns períodos, e as atitudes políticas, aliadas a fatores econômicos, em outros. Depois de 1998, quando tivemos uma redução dos juros, a situação da inadimplência melhorou, principalmente no que se refere aos contratos firmados mais recentemente, que são aqueles que não sofreram os impactos dos problemas econômicos antes relatados (Figura 4).

Atualmente, eu considero que nos encontramos numa situação de controle da inadimplência. A tendência, inclusive, é de declínio. Trata-se de uma situação bastante razoável, que não assusta os agentes do sistema financeiro para buscar operações de crédito imobiliário. Isso explica, de certa forma, a expansão do crédito que se observa desde 2004.

Deixando de lado os fatos desagradáveis, vamos dar um pulo no tempo.

Os problemas dos últimos anos não foram capazes de desanimar aqueles que operam no segmento imobiliário. Vale destacar, também, que ao longo desse período de turbulências não ficamos parados. Muitos de nós participamos, ativamente, desde o início, da busca de alternativas ou modelos que pudessem adequar, ou mesmo substituir, o SFH, que, na verdade, foi desestruturado por fatores não relacionados ao desenho inicial.

Em 1995, foi iniciado um intenso trabalho de análise dos sistemas mundiais, com a finalidade de se buscar a melhor alternativa para ser adaptada à realidade brasileira.

Dentre os trabalhos desenvolvidos, merece ser destacada a comitativa, formada por representantes do sistema financeiro privado e público, do Banco Central, do Ministério da Fazenda e de vários empresários que, em março de 1995, foi aos Estados Unidos para conhecer o modelo de financiamento imobiliário americano, centrado na securitização.

Internamente, também foram elaborados vários seminários. Um deles, promovido pela Abecip, reuniu, em abril de 1995, representantes do México, do Chile, dos EUA, da França e da Alemanha, que relataram suas experiências e debateram as alternativas para serem implementadas no Brasil.

Foram ainda realizados, no mesmo ano, vários encontros. O principal deles foi o VII Encontro Nacional, também promovido pela Abecip, em novembro de 1995. Nesse evento, foram apresentadas as premissas de um novo modelo de crédito imobiliário, que resultou na Lei nº 9.514, de 1997. Essa lei é um grande marco na história dos sistemas de financiamentos imobiliários no Brasil, na medida em que criou o Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), modelo que estudos revelaram como o mais apropriado para o Brasil, por não ter nenhuma dependência de *funding* direto ou de direcionamento obrigatório. Juntamente com o SFI foram criadas as Companhias Securitizadoras, os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI's) e a alienação fiduciária. (Figura 5)

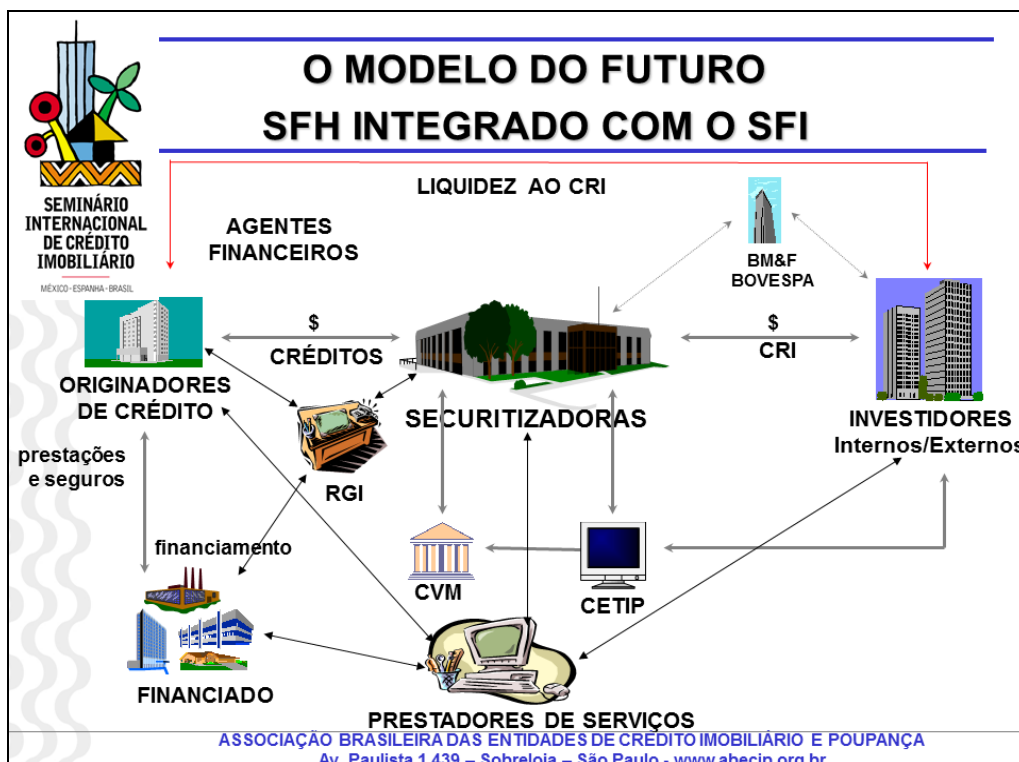


Figura 5 - O Futuro: SFH integrado com o SFI.

Em 1995 buscávamos alternativas para superar nossas deficiências e para equacionar os problemas internos. Quem não conhece bem o Brasil poderia perguntar por que nós criamos a alienação fiduciária se a hipoteca é considerada uma das melhores garantias no mundo inteiro? A alienação fiduciária foi criada como forma de contrapor o rito ordinário das operações feitas com hipoteca, que apresenta um sério problema. Com a utilização da hipoteca, no momento em que é feita a operação de crédito imobiliário, são transferidos o direito de posse e o domínio ao adquirente. Mesmo o adquirente tendo desembolsado apenas 20% ou 30% do valor do imóvel, já passa a ter a posse e o domínio do mesmo, entregando esse domínio, que é a garantia hipotecária, ao agente financeiro.

Na alienação fiduciária, a qual chamamos de "modelo jabuticaba", pelo fato de existir somente no Brasil, transfere-se apenas a posse e não o domínio do imóvel. O domínio só é transferido com a liquidação da dívida. Isso gera resultados altamente positivos: sustentabilidade jurídica ao processo, maior garantia ao credor e velocidade às operações de crédito imobiliário, além de mais segurança aos agentes financeiros.

Em 2004, tivemos a edição da Lei nº 10.931, que aperfeiçoou a Lei nº 9.514 e trouxe para o âmbito do sistema instrumentos importantes em nosso universo. Algumas eram disciplinadas em Medidas Provisórias. O patrimônio de afetação, o incontroverso e os novos títulos de crédito – as Cédulas Crédito Imobiliário (CCI) e as Letras de Crédito Imobiliário (LCI), passaram a ser disciplinados em lei.

O aperfeiçoamento do marco regulatório é uma constante. Recentemente foi aprovada pelo Senado Federal a Medida Provisória conhecida "MP do Bem", que adequou a sistemática de tributação do patrimônio de afetação, estabelecendo como definitivo o recolhimento à alíquota de 7%.

Em relação ao incontroverso, merece ser destacada sua importância. Na verdade, esse instrumento nem precisaria estar previsto em lei, mas foi uma forma encontrada para dar sustentabilidade às operações de crédito imobiliário e para reduzir a chamada “indústria das liminares”. O mutuário utiliza a justiça para não pagar os encargos, entrando com pedido de liminar, com a alegação de algum tipo de irregularidade no contrato. Mesmo sem qualquer fundamento, os adquirentes obtinham a liminar e, com isso, suspendiam o pagamento dos encargos daquele contrato. A partir do incontroverso, essa situação tende a ser eliminada, pois a lei estabeleceu que a

suspensão do pagamento está restrita àquilo que está sendo controvertido. A parte incontroversa deve continuar a ser paga ao agente credor de forma tempestiva.

No Brasil, além dos problemas que tivemos, já comentados há pouco, temos um modelo de crédito imobiliário muito simplório, que praticamente não é mais adotado no resto do mundo. Suas diretrizes ainda são as mesmas de quando ele foi implementado, nos anos 60. O Brasil deve ser um dos poucos países que mantém o modelo de operações com o direcionamento obrigatório, com a caderneta de poupança sendo o grande *funding* das operações de crédito imobiliário. Este modelo não representa a evolução do mercado financeiro ocorrida no mundo inteiro e também no Brasil.

Este seminário é um complemento do trabalho que nós da Abecip vimos realizando, contando com a participação de representantes de vários segmentos - do sistema financeiro privado e público, do Banco Central, do Ministério da Fazenda, do Ministério das Cidades e de empresários da construção civil, todos envolvidos em buscar uma alternativa que reúna as melhores condições para desenvolver o crédito imobiliário no Brasil.

Ao trazermos representantes da Espanha e do México, damos continuidade ao processo que começamos anos atrás, quando fomos buscar um modelo alternativo de melhor aplicabilidade para o Brasil. Tanto a Espanha como o México são modelos de referência mundial no setor de crédito imobiliário, em razão do nível de desenvolvimento de seus sistemas. A Espanha, por exemplo, país de dimensões bem diferentes às do Brasil, possui um desenvolvimento fantástico na área de crédito imobiliário, mesmo não tendo déficit habitacional.

Neste seminário vamos conhecer como esses dois modelos se desenvolveram e como será o futuro deles. Hoje teremos a oportunidade de discutir aspectos importantes que nortearão o crédito imobiliário no Brasil. Minha intenção, ao abordar os problemas que tivemos e a evolução do nosso modelo, foi colocar todos no mesmo patamar de conhecimento, para que possamos buscar alternativas que se encaixem à realidade brasileira.

Logicamente, o nosso sonho é ter um modelo de crédito imobiliário mais abrangente, que reúna outros participantes, e não apenas bancos e compradores. Queremos integrar ao modelo os grandes investidores, como é o caso dos Fundos de Pensão e das seguradoras, que poderiam adquirir CRI para compor suas reservas técnicas.

Um modelo integrado com o mercado de capitais. É isto que queremos. É isto o que buscamos. Por isso, estamos hoje reunidos para conhecer as experiências da Espanha e do México e para tirar subsídios que nos ajudem a modernizar nosso modelo de financiamento imobiliário.

Agradeço a presença de todos e, em especial, dos nossos expositores.

Muito obrigado e bom seminário a todos!.

Os avanços legais do crédito imobiliário

Ricardo Izar | deputado federal

“Em um país com um déficit habitacional tão grande, nós não tínhamos um ministério específico para cuidar da habitação. Todos cuidavam de habitação e quando todos cuidam, ninguém cuida.”

Bom dia a todos!

Inicialmente quero cumprimentá-los, na pessoa do Décio Tenerello, nosso amigo, presidente da Abecip.

Não poderia, de forma alguma, deixar de comparecer a esse encontro. Para mim é muito importante trazer o meu apoio a este seminário e ao setor imobiliário e aproveitar para comentar um pouco sobre o que o Parlamento do Brasil está fazendo nesta área.

Costumo dizer que nada se faz sozinho. Se o Governo pretende desenvolver alguma coisa, precisa do Parlamento e da sociedade. Quando um setor quer fazer algo, necessita do apoio do Governo e do Parlamento. Acho que há uma necessidade premente de colocarmos isso em nossas mentes. Já há algum tempo estamos fazendo isso: trabalhando em conjunto.

Nós, da Câmara dos Deputados e do Senado Federal, há aproximadamente 20 anos, criamos um grupo de trabalho na segunda votação da Constituinte de 1988, do qual, inclusive, participou nosso Ministro Prieto. Desse grupo, nasceu a Frente Parlamentar da Habitação e Desenvolvimento Urbano. Hoje essa Frente conta com 185 deputados e 32 senadores. Nossa preocupação é o déficit habitacional no país. Nesses últimos 20 anos, ouço falar de números diferentes relativos a esse déficit. Alguns comentam que ele está na faixa de 7 ou 8 milhões, outros, de quatro milhões.

Na realidade, o déficit habitacional no Brasil ultrapassou a barreira dos 7 milhões. É um grande déficit e precisamos trabalhar para reduzi-lo envolvendo todos os setores: as áreas de financiamento, da construção e governamental. Nesses últimos 20 anos lutamos muito para ser criado o Ministério da Habitação e não conseguimos. Somente no Governo atual, foi criado o Ministério das Cidades, que é, mais ou menos, um Ministério da Habitação. Em um país com um déficit habitacional tão grande, não tínhamos um ministério específico para tratar da habitação. Todos cuidavam de habitação e quando todos cuidam, ninguém cuida. Era a Casa Civil, era o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), era a Secretaria de Desenvolvimento Urbano, enfim, todos cuidavam da habitação, mas ninguém fazia um plano habitacional para o país.

Nós, da Frente Parlamentar de Habitação, levamos a todos os presidentes, desde José Sarney até o atual, nossa sugestão para um plano nacional de habitação. Alguns cumpriram um pouco, outros nada. A bem da verdade, nos últimos 30 anos, nenhum Governo colocou a habitação como prioridade tampouco na pauta de seus trabalhos.

Nossas conquistas ocorreram a conta-gotas. O Décio Tenerello, em sua palestra, acabou de comentar sobre algumas vitórias, que só obtivemos porque houve a união de todos os setores envolvidos. A primeira grande vitória dos últimos 20 anos, depois da Constituinte, foi a Lei do Inquilinato. Trata-se de um trabalho maravilhoso que fizemos. Fomos agredidos algumas vezes, mas conseguimos mostrar, com essa lei, que havia necessidade de dar segurança e beneficiar as duas partes envolvidas no negócio: o inquilino e o proprietário.

A aprovação da Lei do Inquilinato, contra o voto dos mais radicais, foi uma luta muito grande. Naquela época, fui o coordenador de votação na Câmara e no Senado. Hoje estamos vendo os resultados da Lei do Inquilinato. Quem ela está beneficiando? O mais fraco, o inquilino. O inquilino está feliz e o proprietário também. Então, quando há segurança, ganham as duas partes.

A mesma coisa queremos fazer, e estamos conseguindo, na área de financiamento imobiliário. Não adianta dizer que lutaremos apenas pelo mutuário. É demagógico falar isso. Acho que precisamos lutar pelo mutuário e para diminuir o déficit habitacional, mas também precisamos dar segurança para quem financia. Segurança para as duas partes. Esse é o nosso trabalho: limpo, claro e nítido. Isso é o mais importante.

Mais uma vez reitero que nessa nossa luta de mais de 20 anos as conquistas vieram a contagotas. Governo algum nos deu um posicionamento firme, do tipo: “Vamos colocar a habitação e a construção civil na pauta e beneficiar todo o setor. Essa é uma das metas mais importantes que nós pretendemos como Governo”.

Então, tudo começou com a nossa participação na Constituinte. Foi um trabalho maravilhoso de um grupo de Parlamentares interessados única e exclusivamente no País. Foi muito difícil, porque o ambiente era diferente naquela época, mas nós conseguimos muitas coisas positivas. Posteriormente, veio a Frente Parlamentar da Habitação. Em seguida, e o Décio Tenerello já citou a Lei nº 9.514, do SFI e da alienação fiduciária.

Pela minha atuação na Frente Parlamentar da Habitação, fizeram-me o convite para ser relator do Projeto de Lei nº 3.065, que resultou na Lei nº 10.931, sancionada pelo presidente Lula em agosto de 2004. Houve interlocução do Ministério da Fazenda, da Casa Civil, do Ministério da Justiça, do Ministério das Cidades, da Caixa Econômica Federal, da Abecip, do Secovi, do Instituto de Registro Imobiliário do Brasil (IRIB), da Associação dos Notários e Registradores do Brasil (ANOREG), da Associação dos compradores da ENCOL, dentre outros. Foi um trabalho diário e contínuo, de contatos diversos, mostrando a necessidade de toda a sociedade participar. Não adianta só o parlamentar participar, ou somente o Governo ou as entidades. Se nós não trabalharmos juntos, não conseguiremos nada. Quando trabalhamos juntos nós conseguimos. Isso é o mais importante.

Todos vocês já estão cientes dos avanços do marco regulatório alcançados pela Lei nº 10.931, que envolveu a criação do patrimônio de afetação, do regime especial de tributação do patrimônio afetado, o pagamento do incontroverso, a consolidação da alienação fiduciária no novo Código Civil e previsão do prazo de hipoteca de 30 anos também nesse Código. Eu tive a honra e o prazer de ser o relator dessa matéria. A regulamentação do mercado de títulos com base imobiliária e a retificação administrativa de imóveis nos cartórios de registros de imóveis também foram muito importantes para o mercado imobiliário. Houve também a atuação nas negociações da Medida Provisória nº 252, conhecida como MP do Bem, e, mais recentemente a aprovação, na Câmara dos Deputados, da MP do Bem nº 2, que trouxe inúmeros benefícios à sociedade.

Enfim, meus amigos, vocês puderam concluir que o trabalho destes últimos 20 anos foi muito intenso e que precisamos continuá-lo conjuntamente: os empresários, a sociedade, por meio dos sindicatos ou das associações de mutuários, o Parlamento brasileiro, o Senado e a Câmara, e o Governo Federal. Ressalto que o Governo Federal precisa conscientizar-se de que a habitação é a coisa mais importante para nós, acima da educação e da saúde. Não podemos nos esquecer das pessoas que não têm a casa própria. A partir do instante em que uma família tiver um lar, uma moradia digna, terá condições de educar melhor os seus filhos. Um pai de família vai poder voltar para casa sabendo que tem um lar digno e honrado. Isso é muito importante. Precisamos ter em mente inclusive o aspecto social. Isso é o que queremos. Esse é o nosso trabalho.

Tenho mais uma coisa a dizer. Prezado Décio, eu como presidente do Conselho de Ética e Decoro Parlamentar da Câmara dos Deputados, se Deus quiser, acredito que vamos fazer um trabalho muito importante, no sentido de esclarecer a opinião pública, mostrar e punir aqueles que erraram e não foram dignos dos votos que receberam. Eu gostaria de esclarecer que fatos como esses só estão acontecendo por falta de participação da sociedade brasileira no processo eleitoral. No entanto, graças a Deus, percebo que isso está mudando. A população brasileira está acompanhando todo o nosso trabalho, por meio da televisão, rádio e jornal. Eu sinto que na próxima eleição tudo será diferente. É necessário que toda a sociedade brasileira acompanhe seu parlamentar e que vote em quem seja honesto e competente. Não adianta ser só competente, mas desonesto. E também não adianta ser honesto, mas não ser competente.

Acho muito importante essa participação. Espero que toda a sociedade, na próxima eleição, participe efetivamente do processo eleitoral, para que possamos melhorar o Congresso Nacional.

Costumo dizer uma coisa, que gostaria de repetir para vocês. Estou na Câmara dos Deputados desde 1986. Quando fui para Brasília, era muito jovem e dizia com orgulho que seria constituinte e faria a Constituição Brasileira. Comentava também que encontraria grandes figuras no Congresso Nacional. Acabei mesmo encontrando nomes como Jarbas Passarinho, Afonso Arinos de Melo Franco, além de outros políticos muito bons. Tinha muita gente ruim também. Na época, pensei: "Tenho 30 e poucos anos de idade, mas não tem problema, já que depois da Constituinte haverá a eleição de 1990 e acredito teremos uma renovação muito boa no Congresso Nacional". A mudança acabou acontecendo: houve uma renovação de 51% do quadro de políticos, mas para pior. Em 1994, registrou-se um índice de renovação de 47%. E, mais uma vez, para pior. Em 1998, a renovação foi de 50%, também para pior. Em 2002, uma renovação de quase 50%, para muito pior.

Mas por que isso vem ocorrendo? Entendo que é falta de participação da sociedade brasileira, não só no processo eleitoral, mas em todos os setores de atividade. É esse o apelo que eu faço a vocês.

No Conselho de Ética e Decoro Parlamentar vamos fazer uma grande limpeza. *Muitas cabeças já rolaram*. Só no Governo Federal foram mais de 50. Na Câmara dos Deputados, cinco já renunciaram, um foi cassado e mais um está prestes a sê-lo. Ainda deveremos cassar mais uns seis ou sete. Esse processo deverá resultar na exclusão de 12 ou 13 deputados que não honraram seus mandatos. Vamos continuar esse trabalho, mas apesar de estar no Conselho de Ética, continuarei a olhar com atenção para o setor habitacional, como sempre fiz.

A Frente Parlamentar de Habitação continuará trabalhando, reunindo-se e preocupada com o desenvolvimento do setor. É o que nós vamos fazer. Contem conosco. Cumprimento a todos e a Abecip por esta iniciativa.

Um grande abraço a todos.

Crédito imobiliário: aperfeiçoamento do ambiente regulatório

Antonio Portela Lima | coordenadora da Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda.

“A habitação é considerada uma necessidade básica do ser humano, de modo que toda família é demandante em potencial de serviços habitacionais, mas a habitação é um bem caro, um bem difícil de adquirir”

Quero agradecer o convite da Abecip para participar deste evento e para compartilhar com vocês os conhecimentos a respeito das experiências da Espanha e do México.

Há alguns meses, tivemos a oportunidade de conhecer um pouco de um outro modelo, o chileno, referência que também temos buscado conhecer, e que muitos daqui também já estudaram. Esse país passou por uma mudança significativa, especialmente no seu sistema de previdência privada. Os investidores institucionais passaram a demandar ativos de maior rentabilidade, criando demanda por créditos imobiliários, o que hoje, certamente, responde pela pujança desse setor no Chile.

Logicamente, o Chile tem outras políticas voltadas para a habitação de baixa renda. Entretanto, não estamos aqui para falar do modelo chileno, e sim para receber informações sobre a Espanha e o México.

Fui solicitada a comentar sobre os avanços ocorridos no sistema de financiamento imobiliário brasileiro. Trata-se de um setor que, evidentemente, tem uma história muito importante, que já foi contada e recontada. O presidente Décio Tenerello, no início do evento, fez um relato de todo o histórico: as mudanças legislativas, as regulamentações que foram implementadas nos anos 60 e anos 70, duas décadas férteis nessa parte regulatória. Na sequência, vivemos épocas de grandes instabilidades macroeconômicas, em que o modelo implementado sofreu fortes influências, cujos reflexos foram o declínio da atuação do SFH.

A partir de meados dos anos 90, buscaram-se algumas mudanças na parte regulatória. O objetivo era restabelecer a confiança no sistema de crédito imobiliário brasileiro, para estimular o mercado privado de hipotecas e minimizar o problema do déficit habitacional.

A parte regulatória começou com Lei do SFI, a Lei nº 9.514, passando para outras medidas, incluindo algumas bem recentes, como é o caso das disposições da Medida Provisória nº 255, aprovada recentemente pelo Congresso Nacional, que trata da tributação sobre os rendimentos auferidos nas aplicações de títulos representativos do crédito imobiliário.

Vale lembrar que, a partir de meados dos anos 80, tivemos sucessivos planos de estabilização econômica, alterações legislativas que modificaram condições contratuais, provocando desequilíbrios nos contratos, congelamento de prestações e atualizações por índices inferiores aos contratados. Tudo isso comprometeu o retorno dos financiamentos, o que ocasionou problemas de fluxos para os agentes. Isso, evidentemente, gerou grandes demandas no judiciário que remanescem até hoje. Alguns agentes que eram dedicados ao crédito imobiliário, como é o caso das Associações de Poupança e Empréstimos (APE), inspiradas nas *Saving Loans*, dos Estados Unidos, que tiveram também sua atuação comprometida, desapareceram do mercado brasileiro. Como consequência desses problemas, tivemos a redução gradativa das novas operações a partir dos anos 80.

A habitação é considerada uma necessidade básica do ser humano, de modo que toda família é demandante em potencial de serviços habitacionais, mas a habitação é um bem caro, um bem difícil de adquirir, um bem importante, classificado como meritório, assim como a saúde e a educação, que

pode ser provido pelo setor privado, embora o seu preço nem sempre é acessível às famílias mais carentes.

Trabalhamos hoje com um déficit em torno de 7 milhões de unidades. Esse número foi divulgado pelo Ministério das Cidades, tendo por base um trabalho desenvolvido pela Fundação João Pinheiro. Essa é a referência que temos de déficit no País. Esse conceito varia de país para país, cada um adotando a sua sistemática para definição de déficit. No caso brasileiro, o déficit considera a co-habitação, o aluguel inaccessível e a moradia rústica.

Outro dado importante diz respeito ao número de unidades não ocupadas, os imóveis vazios, calculados em torno de 6 milhões de unidades. Dessas, cerca de 4,5 milhões estão localizadas em áreas urbanas. É um número considerado significativo. Podemos imaginar que parte dessa vacância deveria suprir uma parcela do déficit, mas as razões pelas quais isso não acontece não estão definitivamente identificadas. Alguns estudos demonstram que um percentual considerado razoável de vacância seria em torno de 3% das unidades habitacionais existentes no país. Esse percentual no Brasil é bem maior. Ele está bem acima de 3%. Então, há algum desequilíbrio, alguma falha a ser corrigida.

A habitação, por ser um bem considerado relevante e importante para as famílias, tem que ser alvo das políticas públicas de Governo. Seja mediante políticas de subsídio ou pelo fomento ao mercado privado para produção. Portanto, por todas essas razões, as medidas necessárias para fortalecer o marco regulatório compõem a agenda de reformas do Governo atual, que têm sido conduzidas em nível micro. Estamos fazendo pequenas mudanças, mudanças pontuais, já que as condições para uma ruptura do modelo atual para um novo modelo não estão dadas. Nós temos que trabalhar com paciência e fazer as mudanças necessárias, pontuais, que levem ao incremento e criem incentivos para o desenvolvimento do setor.

Voltando à evolução do sistema brasileiro, como já afirmei, as primeiras medidas foram instituídas a partir da segunda metade dos anos 90, com a Lei nº 9.514 que instituiu o SFI, criou as companhias securitizadoras - hoje já existem mais de 20, disciplinou a securitização de créditos imobiliários, instituiu o regime fiduciário para fazer a segregação dos ativos, criou o CRI de livre negociação no mercado, título que representa esses ativos imobiliários, e instituiu a alienação fiduciária de bens imóveis. Essa última é uma alternativa de garantia à hipoteca, cujo rito para a recuperação do crédito, quando ocorre a inadimplência, é mais célere.

Outro importante normativo foi a Lei nº 10.931, editada em agosto de 2004, que resultou no aperfeiçoamento de vários mecanismos que já estavam em vigor. Especialmente a Medida Provisória nº 2.221, que tratava do patrimônio de afetação, e a Medida Provisória nº 2.223, que instituiu os títulos de crédito de ativos imobiliários – a CCI e a LCI, além de outras medidas de aperfeiçoamento que julgamos necessárias incluir no referido normativo.

A Lei nº 10.931 é conhecida como a Lei do Patrimônio de Afetação. Entretanto, na verdade, o que ela fez foi aperfeiçoar esse instrumento que já estava vigente desde a edição da Medida Provisória nº 2.221, de 2002. Todos já conhecem o mecanismo do patrimônio de afetação que segrega os ativos, de forma que os recursos financeiros de um determinado empreendimento fiquem apartados, com escrituração contábil também apartada. Além dessa segregação, existem, ainda, as figuras da auditoria e da fiscalização, que podem ser feitas pela comissão de representantes e pela instituição financiadora.

Na mesma Lei nº 10.931 também foi disciplinado o chamado valor incontroverso, cujo objetivo é viabilizar o retorno dos recursos que foram emprestados, mesmo de forma parcial, uma vez que muitas das ações contestam determinados itens do contrato e não sua totalidade. Esse mecanismo é uma forma de fazer com que valores incontroversos continuem retornando para viabilizar novas operações e os valores controversos, como é usual, sejam mantidos em depósito judicial, tanto na instituição que concedeu o financiamento como em outra indicada pelo juiz.

A consolidação em lei dos títulos criados pela Medida Provisória nº 2.223, a CCI e a LCI, deu maior segurança aos investidores e facilitou as operações de venda de carteiras, de transferência de ativos para securitizadoras. Isso trouxe uma redução de custos, porque a transação passou a não exigir a transferência da titularidade. Anteriormente, qualquer compra de crédito exigia o registro

em cartório de cada contrato, com todos os custos decorrentes. A utilização da CCI facilita as transações, por ser um ativo que pode estar registrado em um sistema de liquidação, por exemplo, facilitando as negociações no mercado secundário.

A Lei nº 10.931 instituiu também o regime especial de tributação do patrimônio de afetação, que era uma reivindicação do setor construtivo e considerado como, digamos assim, a “pedra no sapato” na questão do patrimônio de afetação. Os empresários da construção consideravam que o regime tributário não incentivava a adoção desse instrumento. Então, foi instituído um regime especial, de adoção facultativa, que traz uma série de vantagens. Uma delas é a redução na base tributária. O regime especial de tributação, que pode ser considerado o “Simples” da construção, reúne quatro impostos federais em uma única alíquota de 7%, facilitando a verificação regular dos pagamentos dos tributos e demais obrigações da incorporação por parte das auditorias, dos compradores e dos bancos que financiam as obras.

Acho que também é importante destacar a Lei de Falências, aprovada em 2004 e com vigência a partir de junho. O projeto dessa lei vinha tramitando no Congresso há 11 anos. A nova lei promoveu uma mudança significativa na ordem de preferência dos créditos por ocasião da falência. Os créditos com garantia real passaram a ficar no segundo posto na escala de prioridades, possibilitando aos agentes financeiros melhores condições de receber os seus créditos.

Como medidas mais recentes de incentivo ao crédito imobiliário temos as disposições da Medida Provisória nº 255, que instituiu a possibilidade de se adotar a previdência privada como instrumento colateral de garantia nos financiamentos imobiliários. Com base em estudos realizados, constatou-se que a aquisição da casa própria é o maior causa do saque da previdência privada aberta. Então, porque não transformá-la numa garantia, para evitar o saque prematuro de reserva e, evidentemente, reduzir os riscos para o setor financeiro. A primeira providência foi promover a blindagem desses fundos. Na fase de acumulação, seus ativos não se misturam com os ativos da seguradora, podendo ser oferecidos como garantia de financiamentos imobiliários.

Além do aspecto do fortalecimento da garantia, como disse antes, o mecanismo evita o resgate prematuro de reservas e a conseqüente incidência da tributação maior. Hoje temos uma tabela regressiva: quanto mais tempo o dinheiro fica investido, menor a tributação.

Outras mudanças foram incluídas na Lei nº 11.033, como a isenção do imposto de renda dos ativos detidos por pessoas físicas relativos a Letras Hipotecárias (LH), a CRI e a LCI, como forma de tornar esses títulos mais atrativos para o público investidor, com o intuito de fomentar sua procura e, naturalmente, incentivar sua emissão.

Uma outra alteração importante foi instituída pela Medida Provisória nº 255, que alterou a tributação dos ganhos de capital auferidos na venda de imóveis. Tem uma parcela que é totalmente isenta, que atinge hoje a faixa de até R\$ 35 mil. Se na venda de um imóvel, dentro do prazo de 180 dias, o valor do negócio for novamente aplicado na aquisição de um outro imóvel residencial, o ganho de capital, eventualmente auferido, estará isento do imposto de renda. Se essa aplicação ocorrer para a aquisição de um imóvel comercial, por exemplo, ou na aquisição de um imóvel residencial, mas que não seja pelo valor total, ainda assim há um benefício, porque há uma tabela prevendo redução gradativa da parte do valor tributado. Há também benefício para quem vender um imóvel e não o aplicar em uma outra unidade.

Outra medida foi a permissão da utilização de cotas de fundos de investimento como garantia em contrato de locação. Com isso, se pretendia também minimizar o problema do déficit habitacional por meio da viabilização do mercado de locação.

Em alguns estudos que fizemos, constatamos que parte da população não consegue comprovar renda na locação, porque muitos estão na economia informal e outros não conseguem oferecer garantias. As garantias mais exigidas são a fiança e a caução de depósito, que apresentam dificuldades em sua realização. Existe também o seguro fiança, considerado caro. Assim, esta outra modalidade, pelo nosso entendimento, cria incentivos maiores e favorece o mercado de locação e, por outro lado, resolverá ou minimizará um pouco o problema do déficit habitacional.

Por último, a Medida Provisória nº 255 também instituiu a isenção do imposto de renda das pessoas físicas adquirentes de cotas de fundos imobiliários, igualando o tratamento tributário das

LH, dos CRI e das LCI, o que também é um incentivo do lado da demanda, buscando fomentar o mercado imobiliário.

Em relação aos CRI, houve, em 2001, uma emissão primária de R\$ 171 milhões, mantendo-se uma certa estabilidade. Em 2005, no entanto, a emissão já superou R\$ 2 bilhões. Espera-se que isso seja o pontapé inicial para o crescimento desse mercado.

No que se refere à atuação do SBPE, tivemos também crescimento significativo de financiamento de unidades habitacionais. Algumas medidas foram introduzidas no direcionamento de crédito a partir de 2002 e geraram efeitos na produção de unidades e na oferta de financiamentos, com um crescimento significativo em 2004. Em 2005 a tendência também é de crescimento.

Queria completar minha participação dizendo que o Ministério da Fazenda tem trabalhado muito no sentido de qualificar e de melhorar o ambiente regulatório, visando viabilizar o crescimento do mercado livre do crédito imobiliário. Logicamente, que muitas das medidas se aplicam aos sistemas vigentes: ao SFH, ao direcionamento de crédito, às operações do FGTS. No entanto, o nosso foco, a nossa aposta, é no crescimento do SFI.

Obrigada.

O modelo de financiamento imobiliário da Espanha

Baralides Alberdi | Consultora do Banco Mundial.

“A agilidade na execução hipotecária, que permita a realização da garantia o mais rapidamente possível e de maneira menos custosa é de fundamental importância nas operações de longo prazo, como é o caso do financiamento imobiliário.”

Bom dia. Em primeiro lugar, quero agradecer a Abecip por ter-me convidado para participar deste evento. Na minha apresentação pretendo falar sobre a evolução e a reforma que o mercado hipotecário espanhol registrou desde meados dos anos 70 até os dias atuais e, especialmente, sobre o desenvolvimento ocorrido nos últimos 15 anos.

Para começar, gostaria de mostrar o gráfico, em que pode ser verificado como o crédito hipotecário evoluiu nos últimos 15 anos, com desenvolvimento espetacular, pois representava apenas 20% do Produto Interno Bruto (PIB), em 1990, e passou a 70%, no final de 2004. Em 1980, a participação não chegava sequer a 10% do PIB, ou seja, o crescimento mais forte foi neste intervalo de tempo e especialmente a partir do ano de 1997 e até 2004. (*Figura 1*)

A título de ilustração, também, informo que atualmente somos 43 milhões de pessoas na Espanha. O número de domicílios está em torno de 13 milhões e o total de unidades habitacionais é de quase 23 milhões. Ou seja, na Espanha não há déficit de moradias e atualmente temos uma média de uma residência e meia por família. Evidentemente, nem todos têm uma residência e meia, mas há uma oferta muito abundante de imóveis residenciais. Existe um número muito maior de imóveis do que o número de famílias.

Na minha apresentação, em primeiro lugar, vou falar um pouco do setor e da evolução do ordenamento jurídico. Em segundo lugar, vou comentar como o crédito hipotecário evoluiu e sobre os fatores que influíram no desenvolvimento desse mercado hipotecário. Em seguida, tratarei dos detalhes do financiamento: de como os créditos são concedidos, a que prazos, se são fixos ou variáveis etc. Por último, falaremos do mercado secundário e de como são obtidos os recursos para o financiamento das hipotecas na Espanha.

Falarei também sobre os subsídios dados à habitação, que atualmente são muito menores do que foram nos anos 80 e nos anos 90. Na Espanha, como a ajuda governamental era baseada em juros subsidiados, com as taxas de juros em torno de 3%, essa ajuda já não têm tanto sentido como teve naqueles anos.

Com relação à história e ao ordenamento jurídico, vou procurar resumir bastante, mas se quiserem mais informações fiquem à vontade para perguntar. Se desejarem, poderemos aprofundar na fase de debates. (*Figura 2*)

Até meados dos anos 70, existia na Espanha um sistema que sofria muita intervenção. Nesse sistema os bancos e as caixas de poupança tinham que obedecer alguns parâmetros obrigatórios. Na época, havia alguns bancos públicos especializados, que financiavam os diferentes setores produtivos, com controles sobre as taxas de juros e o investimento. Isso começou a ser modificado em meados dos anos 70 e tanto os investimentos obrigatórios como as taxas de juros passaram a ser liberados.

Em 1977 foram assinados os *Pactos de La Moncloa* - lembro a todos que Franco morreu em 1975, fato que trouxe mudanças políticas muito importantes. Na época, todas as forças políticas, sociais e econômicas assinaram um grande pacto, segundo o qual, por um período, elas deixariam de lutar entre si, entrando em um acordo para apoiar uma série de reformas estruturais que eram fundamentais para o desenvolvimento econômico. Era absolutamente necessário que todos concordassem em apoiá-las, para que pudessem chegar a bom termo.

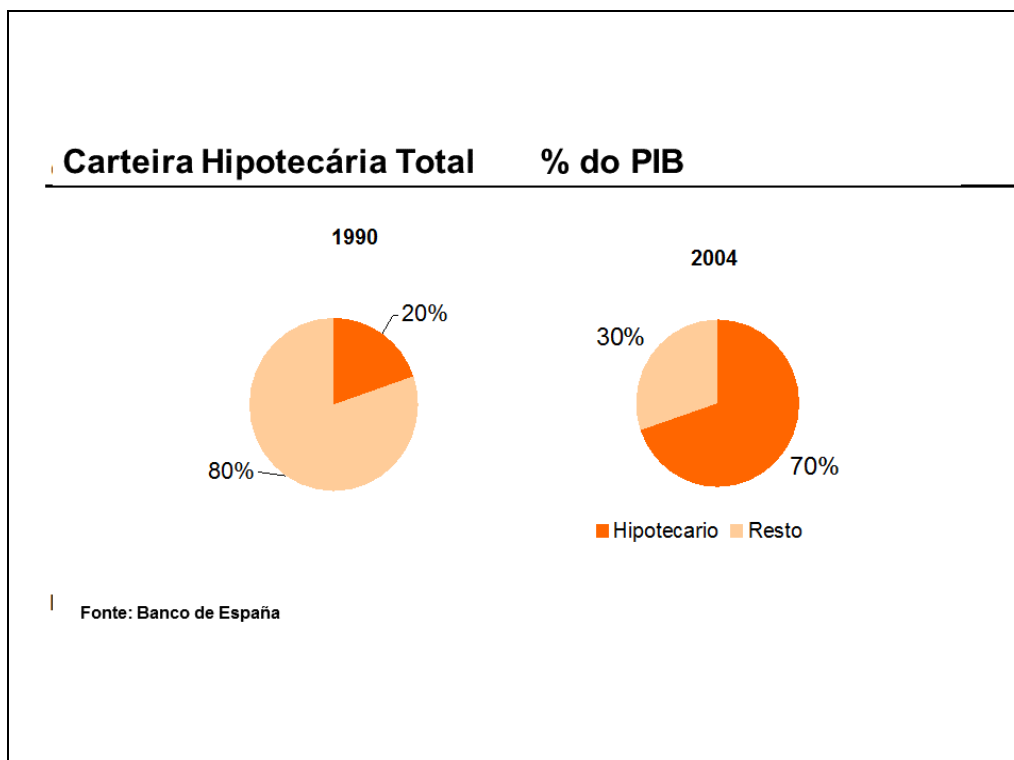


Figura 1 - O PIB e a carteira de créditos hipotecários na Espanha.

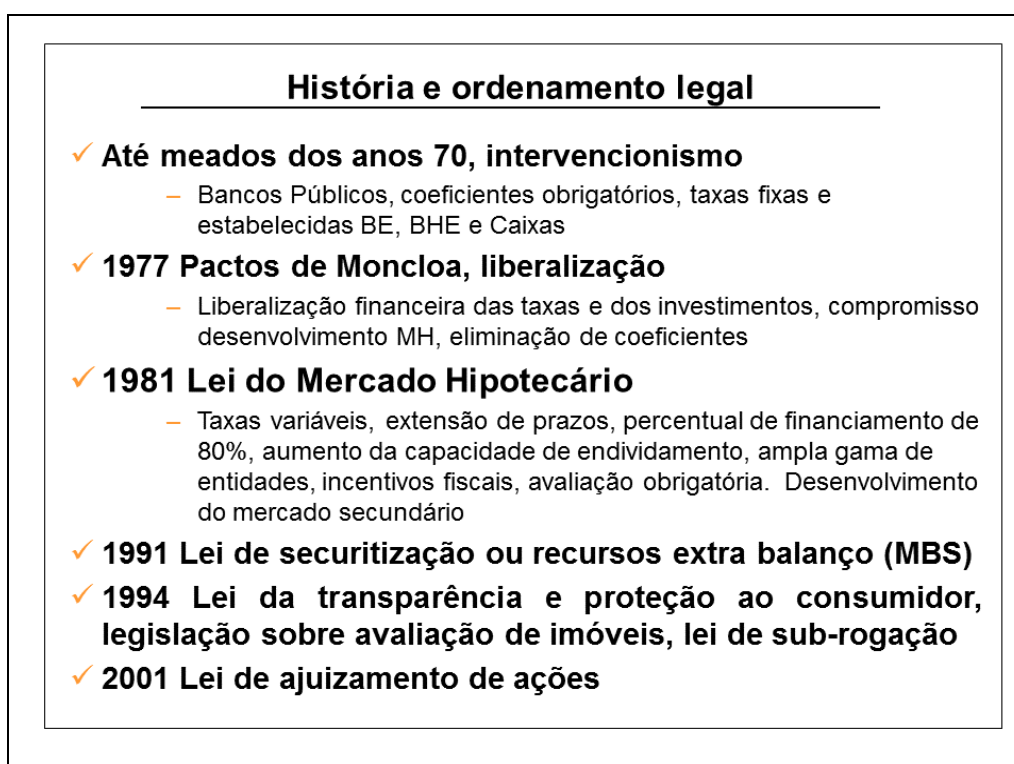


Figura 2 - O ordenamento legal do crédito hipotecário na Espanha.

Um dos acordos que foram decididos nos *Pactos de La Moncloa* tratava da necessidade de reforma do mercado hipotecário. No ano de 1981 foi aprovada a Lei da Reforma do Mercado Hipotecário, nº 281, e o seu regulamento foi assinado em 1982.

Foi esta lei que possibilitou a reforma tanto do ativo como do passivo do mercado e teve o efeito de alongar os prazos e aumentar a relação entre o empréstimo e o valor do imóvel, que pode chegar a até 80% para imóveis residenciais, e a 70% para os demais imóveis. Na essência da lei estava o fato de que, sempre que esses empréstimos fossem feitos com base em avaliações que observassem determinadas características e que não fossem superiores a 80% do valor da garantia, as hipotecas poderiam ser utilizadas para garantir a emissão de títulos.

No espírito da Lei nº 281 estava a necessidade de se fazer uma adequação entre os ativos - as hipotecas oferecidas - e os recursos que eram captados, uma vez que o mercado nunca havia sido financiado com recursos próprios do mercado hipotecário. Apenas o Banco Hipotecário, anteriormente a 1981, havia emitido letras hipotecárias.

No entanto, efetivamente o descasamento de prazos entre o ativo e o passivo e a falta de refinanciamento com títulos próprios do mercado hipotecário continuaram existindo. Ou seja, a reforma funcionou do lado do ativo, mas não se desenvolveu suficientemente do lado do passivo, havendo necessidade de novas reformas.

Foi em 1991 que se tentou dinamizar o mercado secundário, mediante a autorização de securitização de créditos hipotecários. O objetivo era viabilizar a emissão de títulos do mercado hipotecário por meio da venda de hipotecas, e não apenas por meio da emissão de títulos garantidos por várias hipotecas, as quais permaneciam todas no ativo e no passivo das instituições.

Em 1994, uma série de leis muito importantes foi aprovada na Espanha. Dentre elas, a lei de transferência e defesa do consumidor e a lei de sub-rogação, que comentaremos depois.

Por último, em 2001, foi aprovada a lei de processo civil, cujo efeito foi o de possibilitar uma melhora importante na recuperação hipotecária. Até então, o prazo e o custo eram muito elevados e, com a aprovação desta lei, ambos foram reduzidos e os procedimentos simplificados. Esta lei foi aprovada em um contexto no qual o nível de inadimplência estava reduzido a uma porcentagem mínima, conforme veremos a seguir.

Atualmente, a inadimplência na Espanha é realmente muito baixa, situando-se em torno de 0,3%. Assim, a nova lei do processo civil, embora se mostre muito mais dinâmica, não tem sido experimentada, testada, devido ao baixo nível de inadimplência e à valorização imobiliária que tem sido observada.

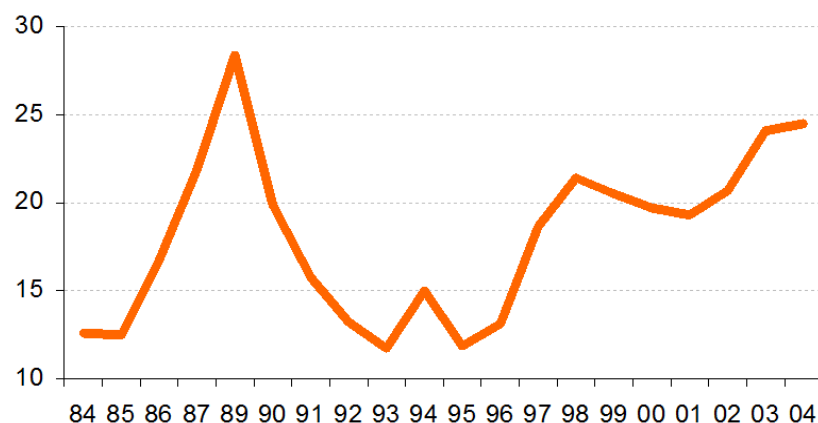
Entre os anos de 1984 e 2004, houve uma evolução bastante expressiva do crédito hipotecário. Em 1995, depois de dez anos de recessão econômica, foi aprovado um pacote de medidas para tentar combater a recessão. Todas essas medidas fizeram com que o crédito hipotecário tivesse um aumento expressivo, com uma elevação considerável nos preços do setor imobiliário, que já dura algum tempo. (*Figura 3*)

Nos anos 80, a Espanha entra na Comunidade Européia. Também houve a Exposição Universal de Sevilha e as Olimpíadas em Barcelona. Mesmo assim, o mercado imobiliário entrou em crise, que se refletiu de forma menos intensa na habitação e de forma mais aguda no setor imobiliário não residencial.

Depois da crise que se estendeu até 1996 iniciou-se um processo de recuperação, cujo crescimento se mantém até hoje. Essa recuperação, iniciada em 1997, com taxas de crescimento anual superiores a 20%, fez com que o saldo hipotecário atualmente esteja em cerca de 600 bilhões de euros, que é o saldo total, incluindo todas as finalidades. É isso que faz com que o saldo represente cerca de 70% do PIB, o que é muito elevado comparando-se com outros países europeus ou com os Estados Unidos.

O saldo hipotecário habitacional, que corresponde apenas à moradia, tem uma porcentagem menor e não chega a 50%. Todavia, comparativamente aos níveis anteriores - 10% a 20%, no máximo 25%, do PIB - alcançar quase 50% em poucos anos é bastante positivo. (*Figura 4*)

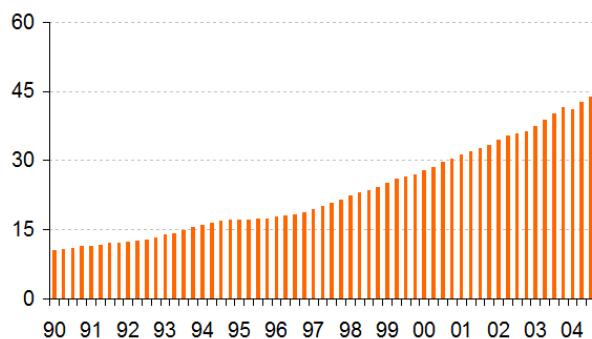
Crédito Hipotecário Concedido Var% anual, fim de período



Fonte: Banco de España

Figura 3 – Crédito hipotecário concedido.

Saldo da Carteira Hipotecária Habitacional % do PIB



Fonte: Banco de España

Número de hipotecas

- 2004 1.500 mil
- 1986 350 mil

- Saldo hipotecário em 31/12/2004 € 592,3 mm
- SH/PIB 69,5% (% 04/03 24,5%)
- Saldo hipotecário residencial €384,6 mm
- SHR/PIB 45,9% (% 04/03 22,9%)

Figura 4 – Saldo da carteira hipotecária habitacional.

É certo que o saldo hipotecário está crescendo em um ritmo inimaginável e dificilmente sustentável num prazo muito longo, apesar vir se mantendo desde 1997. São 8 anos de crescimento elevado. O que já é bastante. Em 1990, o saldo da carteira hipotecária de imóveis residenciais estava em torno de 12,11% do PIB e hoje já está em 46%. Daí, pode-se perceber que o crescimento tem sido sustentado e ininterrupto.

Em 2004, foi feita 1,5 milhão de hipotecas. A comparação com o ano de 1986, quando foram feitas 350.000, nos dá uma idéia de como esse salto do volume de hipotecas mudou o panorama.

Existem múltiplos fatores que contribuíram para este desenvolvimento do mercado hipotecário. Evidentemente, a convergência com a Europa é um deles, tendo sido fundamental, não só pela entrada da Espanha na Comunidade Européia, que aconteceu em 1986, cerca de 11 anos depois da morte de Franco e da mudança política, como também pelo lançamento do Euro. (*Figura 5*)

A entrada do euro foi o que permitiu que as taxas de juros convergissem com as taxas européias. Nos anos de 1991, 1992 e 1993, as taxas de juros anuais estavam entre 14% e 18%. Tínhamos taxas muito elevadas. O mercado hipotecário já estava aquecido e funcionando, mas, de qualquer maneira, as taxas elevadas impossibilitavam um alongamento de prazos que pudesse facilitar a redução da prestação mensal da dívida. A partir do ano de 1993, muitos bancos passaram a oferecer taxas mais competitivas. Começa, então, o que atualmente é chamada de *a guerra de hipotecas* e, pouco a pouco, com leves picos, convergindo para a União Européia. Atualmente os empréstimos estão, em média, com a taxa básica do Banco Central Europeu, em torno de 2,25%, mais cerca de meio ou um ponto percentual. Ou seja, os empréstimos hipotecários estão sendo concedidos com taxas entre 2,75% e 3,5%.

Ao mesmo tempo, obteve-se uma redução da inadimplência, o que é um fato lógico. Ou seja, com taxas de juros tão baixas, as pessoas tendem a pagar suas prestações pontualmente, ainda mais com o aumento de preço dos imóveis que houve nos últimos anos.

Já se passaram cerca de 15 ou 20 anos com os preços de imóveis residenciais em alta, exceto pela redução que houve entre 1992 e 1996. Desse modo, as pessoas sabem que o ativo mais valioso que existe é a casa própria e que é preciso pagá-la. Raramente as pessoas deixam de saldar sua hipoteca, sobretudo se é o primeiro imóvel.

A inadimplência, tanto na carteira total quanto na carteira hipotecária, está abaixo de 0,5%. Em 1993, na carteira total, estava em torno de 9%, o que era bastante preocupante. O nível da inadimplência hipotecária, que sempre foi menor, se situava em cerca de 4%.

Outro efeito do euro foi a redução dos *spreads* financeiros, situados em 400 pontos básicos (4%). Atualmente, eles estão mais baixos, girando em torno de 100 pontos básicos (1%). Acreditamos que esses são os três elementos que a convergência com a Europa tenha favorecido.

Outro ponto que acreditamos ter favorecido o desenvolvimento do mercado hipotecário espanhol foi a melhora da capacidade de endividamento das pessoas. Evidentemente, as condições financeiras, com a diminuição das taxas de juros e o alongamento dos prazos, e o aumento da renda melhoraram a capacidade de financiamento das famílias. (*Figura 6*)

Em 1990, com taxas de juros em torno de 17%, os prazos podiam chegar a no máximo 12 anos, o que já era muito. Com juros altos e prazos baixos, a prestação inicial ficava muito elevada. Era preciso pagar 160 euros mensais - consideramos tudo em euros, embora naquela época ainda não tivéssemos euros - por 10 mil euros de financiamento. Com um salário mínimo de 300 euros por mês, era preciso utilizar 53,5% do valor do salário para fazer o pagamento da hipoteca. As taxas de juros foram baixando e, em 1995, em 11%, o prazo já pôde alongar-se para até 17 anos, e a prestação, equivalente a 10 mil euros de financiamento, passou a representar 28,8% do salário mínimo. Chegamos a 2004 com uma taxa de juros de 3,3%. O prazo agora pôde ser alongado para até 25 anos e, usando o vemos que, neste mesmo exemplo teórico, com isso apenas 10% da renda é suficiente para o pagamento desse montante de dívida. É verdade que os preços - em parte também como consequência dessa redução dos juros - subiram de uma maneira espetacular, como veremos. Devido a isso, o montante que a família tem que pagar, em porcentagem da renda, é praticamente o mesmo, mas é evidente que existe muito mais crédito do que havia nos anos 80 e 90.

Convergência com a Europa

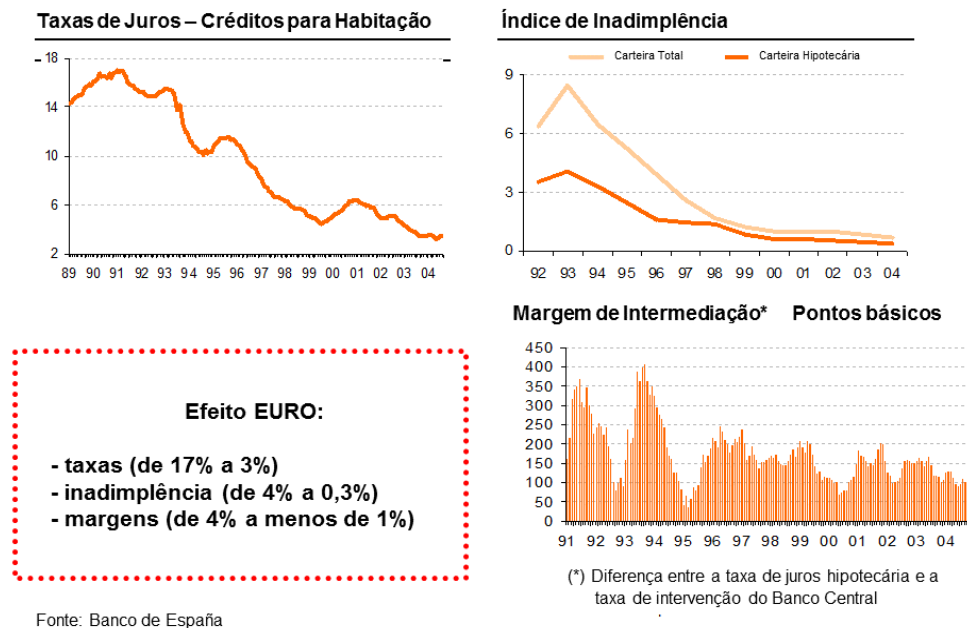


Figura 5 – Espanha: a convergência com a Europa.

Melhora da capacidade de endividamento

As condições de financiamento melhoraram



Menores dificuldades para fazer face as prestações hipotecárias

Acesso ao Crédito Hipotecário

	Taxa de juros, %	Prazo anos	Pagto ¹	Salário mínimo ²
1990	16.7	12	160.93	300.57
1995	11.0	17	108.60	376.83
2000	6.4	22	70.52	424.80
2004	3.3	25	48.76	460.50

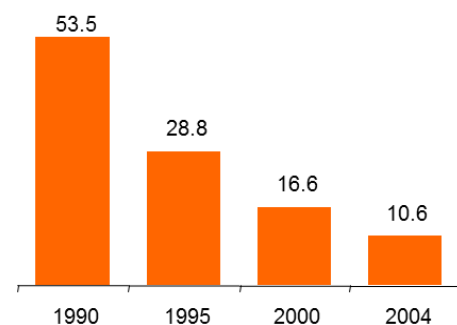
¹ Por cada 10,000 euros

² Mensal, euros

Fonte: Asociación Hipotecaria Española

Acesso ao Crédito Hipotecário

% da prestação sobre o salário mínimo



Fonte: Asociación Hipotecaria Española

Figura 6 – Capacidade de financiamento dos Espanhóis.

Outro elemento que favoreceu o desenvolvimento do mercado hipotecário foram as variáveis demográficas. O crescimento da população, desde o final dos anos 90, deve-se, especialmente, à entrada de imigrantes. De fato, a população estrangeira oficial, aquela que possui documentação regularizada, multiplicou-se por quatro e já representa 8% da população total da Espanha. A isto é necessário acrescentar a população estrangeira sem documentação, que também é muito elevada, mas sobre a qual há estatísticas.

Além disto, a demanda também foi influenciada pelos estrangeiros dos países do norte da Europa - da Inglaterra, da Alemanha, da Suécia e da Noruega - que escolhem a Espanha como local de residência temporária. As compras e os investimentos estrangeiros em imóveis multiplicaram-se por oito nos últimos 10 anos. Existem regiões do Mediterrâneo e das Ilhas Baleares e Canárias, onde se tem a impressão de estar na Alemanha, em razão do idioma falado.

Outro fato favorável, juntamente com o desenvolvimento e o crescimento demográfico, foi a melhora do emprego e da renda. A renda real das famílias aumentou de maneira muito significativa. O PIB *per capita* a preços constantes passou de 13,3 mil euros, em 1995, para 17 mil euros, em 2004. Se compararmos com a Comunidade Européia de 15 países, em 1995, a renda na Espanha ainda representava 78,9% da renda média européia desses 15 países. No final de 2004, já estávamos em 85,4%. Em dez anos melhoramos muito em termos de renda.

Ao mesmo tempo, incrementamos a renda familiar, em razão do aumento considerável do número de mulheres que passaram a trabalhar. A população ativa feminina representava apenas 25% da população ativa total, em 1995. Em dez anos, este número saltou para quase 40%. Paralelamente, o emprego de jovens também aumentou muito. É verdade que é um emprego precário. Na Espanha há uma distância, em termos de renda, entre as pessoas que já têm uma certa idade, tendo entrado no mercado de trabalho em um momento de grandes benefícios previdenciários, e os jovens que ingressam atualmente, que têm uma situação trabalhista bastante lamentável.

Existem, por exemplo, jovens entre 25 e 35 anos, chamada de "geração dos 1000 euros", com muito preparo, que falam diversos idiomas e têm mestrado. Eles recebem 1.000 euros e trabalham das 8 horas da manhã às 8 horas da noite. Evidentemente, isto fez com que a quantidade média de pessoas trabalhando, por família, aumentasse. Em 1982, o número de trabalhadores em cada família correspondia a 1,1. Atualmente é de 1,55.

A melhoria no setor habitacional também foi um elemento que concorreu para o desenvolvimento do mercado hipotecário, uma vez que praticamente todas as pessoas compram imóveis a crédito do sistema financeiro de longo prazo, diferentemente do que ocorria nos anos 70. Nessa época, os incorporadores forneciam créditos, assinavam letras de câmbio e, depois, iam construindo com os adiantamentos dados pelos futuros compradores.

Na Espanha, praticamente todo mundo é proprietário. Cerca de 84,5% das famílias possuem moradia própria, enquanto apenas 11% pagam aluguel. Além das facilidades de crédito, o baixo número de inquilinos deve-se a uma lei de inquilinato, que restringia a liberdade de rendas e de prazos. Essa lei foi modificada em 1992, mas ainda continua contendo muitos resquícios de protecionismo, porém em níveis menores do que acontecia nos anos 40, quando os aluguéis foram totalmente congelados.

Ainda continua existindo o entrave da proteção ao inquilino que, efetivamente, acaba por prejudicá-lo. Essa restrição ao proprietário do imóvel faz com que ele não disponibilize suas unidades no mercado. Então, pela lei da oferta e da demanda, quanto mais imóveis houver no mercado mais fácil os preços caírem. O não-desenvolvimento do mercado do aluguel contribuiu para que o financiamento se tornasse mais barato. Em vista da diferença de preço entre alugar - considerando que existem poucos imóveis para locação - e comprar, as pessoas preferem fazer um pequeno esforço e assumir um financiamento. Dessa forma, ao optarem pela compra, constituem um patrimônio imobiliário para a família e se desoneram das despesas do aluguel.

A participação da construção no PIB passou de 12,5%, em 1985, para 16%, em 2005. Comparando-se com a média dos países europeus, trata-se de uma participação bastante elevada. Passamos de uma média de 225 mil imóveis residenciais, no período de 1990 a 1997, para mais de

700 mil imóveis. Esses números são ainda mais representativos se forem comparados com os do Brasil, apresentados na palestra do doutor Décio Tenerello, cuja população é muito maior. (Figura 7)

Esta demanda, inclusive o fato de tudo estar sendo vendido mesmo com o aumento contínuo dos preços, deve-se a motivos demográficos, principalmente pelo crescimento da procura de imóveis pelos imigrantes, e também pelos turistas estrangeiros que escolhem a Espanha como local de residência temporária. O interesse dos espanhóis por uma segunda residência e dos investidores também compõem esta demanda. Na Espanha, atualmente, o preço do metro quadrado do imóvel varia entre 1.600 e 2.000 euros. (Figura 8)

Outros fatores que propiciaram a melhora do mercado hipotecário na Espanha foram, por exemplo, o registro, as avaliações e as modificações instituídas na execução hipotecária. As informações dos registros de imóveis são acessíveis e, praticamente, em tempo real. Além disso, os procedimentos são muito econômicos. Criou-se, ainda, no país a assinatura eletrônica. Isso fez com que o custo do registro baixasse em 30%, entre 1996 e 2004.

Na Espanha, a metodologia de avaliação dos imóveis, a regulamentação e o controle das empresas de avaliação também propiciaram a melhoria dos procedimentos para a execução hipotecária, em um ambiente de inadimplência muito baixa. Graças a isso foi possível agilizar os procedimentos e reduzir os prazos. Atualmente já se pode fazer uma execução em dez meses e com trâmites baratos. Além disso, foram criados Tribunais especiais.

Eu considero que esses três elementos citados constituem o tripé que sustenta o desenvolvimento do mercado hipotecário. É fundamental um bom sistema registral, que funcione em condições que permitam saber se o imóvel tem ônus ou não. Caso haja alguma dívida, não há por que isso deva representar um prejuízo, já que essa dívida pode ser transformada em uma nova hipoteca, ficando o imóvel apto para constituição de nova hipoteca.

A avaliação dos imóveis permite à instituição financeira saber o efetivo valor da unidade a ser financiada. Isso viabiliza o empréstimo ao cliente que pretende adquirir a moradia. As vantagens são ainda maiores se o imóvel for avaliado em tempo real e essa avaliação forneça elementos que permitam projetar as perspectivas de preços, para um período razoável de tempo.

A agilidade na execução hipotecária, que permita uma rápida realização da garantia de forma menos custosa, é de fundamental importância nas operações de longo prazo, como é o caso do financiamento imobiliário.

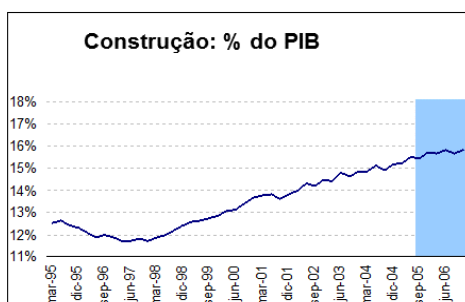
O perfeito funcionamento do tripé - metodologia de avaliação dos imóveis, regulamentação e controle das empresas de avaliação - é fundamental para a ampliação do crédito. Neste aspecto, entendo que especialmente as pessoas com menor renda são as que mais precisam de crédito. Porém, muitas vezes, tenta-se implementar políticas cujo objetivo é proteger as classes menos favorecidas, que, de modo contrário, as prejudicam enormemente. Acredito que as famílias de baixa renda são, em geral, melhores pagadoras do que aquelas que possuem uma renda mais elevada.

No entanto, no caso de políticas habitacionais que não imputam algum ônus às famílias de renda mais baixa que não honram seus compromissos, ou seja, nada acontece, não tiram a sua propriedade, corre-se o risco que outras pessoas, os vizinhos, por exemplo, façam o mesmo, deixando de quitar seus compromissos.

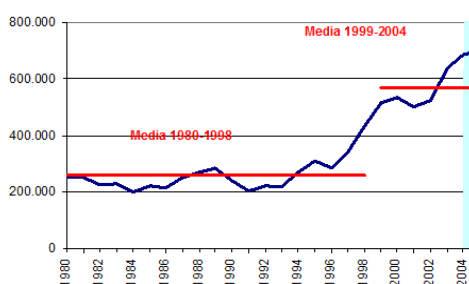
Noto que, muitas vezes, nas políticas habitacionais, devido à tentativa de proteger os menos favorecidos, são tomadas medidas que os prejudicam enormemente, porque o pior para aquele que tem menos renda é não ter crédito. O problema não é somente o fato de o crédito ser caro – isso pode ser resolvido – mas o que fazer sem crédito.

Melhora do setor habitacional: atividade

- Casa própria em 2004 84.5%
- Só 37% de moradias individuais
- 30% do estoque tem menos de 30anos



Número de Residências construídas



Fonte: Ministerio de Vivienda Y BBVA

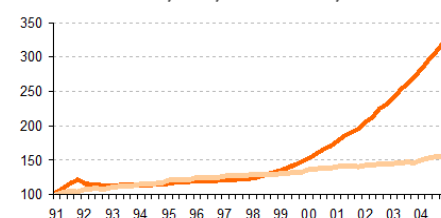
Figura 7 – A evolução do setor habitacional na Espanha.

Melhora do setor habitacional: preços

Preços das Habitações e o Custo da Construção

Índice 1990=100

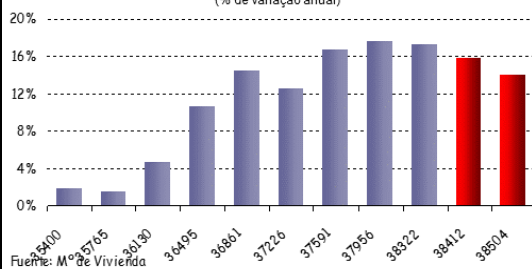
Preço Habitación Construção



Fonte: Ministerio de Fomento y Banco de España

Evolução do preço da Habitação na Espanha

(% de variação anual)



Fuente: Ministerio de Vivienda

Figura 8 – A evolução do preço da habitação na Espanha.

As medidas que fortalecem as garantias são, muitas vezes, sujeitas a muitas críticas. A alegação é de que elas favorecem os bancos, mesmo cientes de que os recursos emprestados, em longo prazo, não são das referidas instituições, e sim captados junto ao público. Esse instrumento, o empréstimo de longo prazo, possibilitou a quem não tem renda de imediato, receber os recursos de uma só vez e conseguir um imóvel pronto, em condições de ser habitado. Dessa forma, as pessoas não precisam passar 20 anos, vivendo na miséria, para comprar sacos de cimento para construir um imóvel que, inicialmente, não tem água nem eletricidade. Bem, desculpem-me por esta digressão, vamos continuar falando do mercado hipotecário na Espanha.

Outro elemento que favoreceu o desenvolvimento do mercado hipotecário foi o tratamento contábil favorável dispensado aos empréstimos habitacionais. O critério de Basiléia determina que as operações, cuja dívida não supere 80% do valor da avaliação, têm um Fator de Ponderação de Capital de 50%, ou seja, de 4%, ao invés de 8%. No Brasil ao invés de 8%, o Banco Central exige 11%.

Além disso, as necessidades de provisionamento para cobertura de riscos dessas operações são muito menores do que as dos empréstimos de consumo. A partir de três meses de mora, um empréstimo de consumo tem que ter uma provisão de 10% e, a partir de 21 meses, uma provisão de 100%. O empréstimo habitacional, cujo montante não seja superior a 80% do valor de avaliação do imóvel, só começa a ser provisionado após atingir três anos de mora, quando sua provisão é de 25%. Entre quatro e cinco anos, a provisão de 50%; entre cinco e seis anos, de 75%. E somente a partir dos seis anos de atraso é que se atinge uma provisão de 100%.

Na Espanha existem várias vantagens fiscais para a aquisição de imóveis residenciais. Esses benefícios eram muito maiores até 1998, quando era possível deduzir os juros e o principal no momento da apresentação da declaração anual de rendimentos. Em 1998, foi feita uma reforma fiscal, na qual a margem de dedução foi reduzida. Porém, essa redução não ocorreu de forma imediata, tendo sido adotada de maneira bastante progressiva. O limite de gastos dedutíveis foi fixado em 9.000 euros. Nesse valor estão incluídas as despesas de aquisição, dos juros, de registro, de impostos, etc. Nos dois primeiros anos são dedutíveis 4.500 euros e o restante, 4.500 euros, dedutíveis, nos anos seguintes, à razão de 15% ao ano.

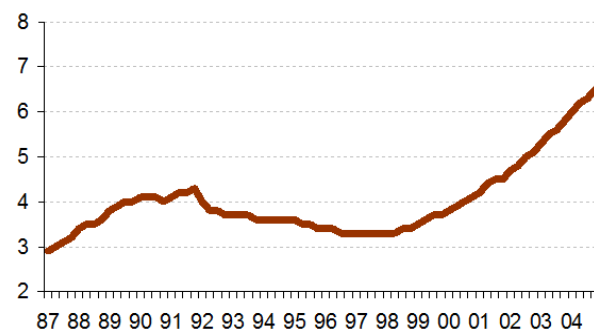
Também existe, na Espanha, uma conta de poupança habitacional, na qual as pessoas vão fazendo aportes durante quatro anos. Essas contas estão sujeitas às mesmas vantagens fiscais estabelecidas para os financiamentos habitacionais. Quando a pessoa tiver o montante suficiente para dar de entrada na aquisição da residência, pode usá-la. Enquanto isso, vai usufruindo esses incentivos fiscais.

Temos um problema de acessibilidade à compra da residência, que ocorreu em razão da elevação dos preços das moradias, registrado nos últimos anos. Isso afeta, especialmente, as famílias ou as pessoas que comprem uma casa pela primeira vez, restringindo a mobilidade geográfica. Entretanto, essa piora na acessibilidade foi compensada pela melhoria na capacidade de endividamento que aconteceu nos últimos anos, graças à queda das taxas de juros e ao alongamento dos prazos. (*Figura 9*)

Evidentemente, se consideramos o preço de imóveis residenciais, em termos de porcentagem da renda bruta, a partir de 2000, são necessários entre 3 e 4 anos de renda, para se comprar um imóvel, chegando até 6 anos e meio de renda, o que já é muito. Mas isso ocorreu, sobretudo, nos últimos 3 ou 4 anos. Ao mesmo tempo, a concorrência entre as instituições financeiras para conseguir clientes e para conceder créditos é tão grande que várias delas estão oferecendo crédito em montante superior a 80% do valor da avaliação do imóvel. Praticamente todo mundo que precisa de crédito está sendo atendido. É claro que com níveis de endividamento muito altos. Por sua vez, esse elevado endividamento é, de certo modo, amenizado em função de existirem mais pessoas na família contribuindo para a renda familiar.

Acesso à Habitação

Preço da habitação/renda bruta (em anos)



Fonte: Banco de España

Figura 9 – Acessibilidade à habitação na Espanha.

Estrutura do mercado 2004



Caixas Econômicas 48,9%
Bancos Comerciais 34,5%
Cooperativas de crédito 5,4%
Entidades especializadas 1,0%
Securitização 10,2%

A participação da securitização alcançou, ao final de 2004, 10,2% e tem crescido enormemente nos últimos 10 anos

Fonte: Banco de España e AIAF

Figura 10 – As instituições do mercado hipotecário espanhol.

A estrutura do mercado, no final de 2004, era a seguinte: os bancos e, especialmente, as caixas de poupança são as instituições que lideram a atividade hipotecária, posição que vem sendo mantida desde os anos 80. Antes da liberalização do mercado, eram também as caixas de poupança que participavam, juntamente com o Banco Hipotecário - que era o banco especializado em habitação - no financiamento. Os bancos entraram ativamente no financiamento hipotecário para a aquisição de imóveis somente a partir de 1990. (*Figura 10*)

As caixas de poupança detêm cerca de 49% do mercado e os bancos, 35%. As cooperativas têm uma participação que sempre foi em torno de 5% a 7%. Em seguida, vêm as entidades especializadas, que respondem por apenas 1%.

As entidades especializadas foram criadas quando a lei de mercado hipotecário foi aprovada, em 1981. Elas fornecem crédito, mas não captam depósitos e chegaram a crescer bastante nos primeiros anos. Essas entidades foram criadas, em grande parte, pelos bancos, pelo fato de que, à época, não eram especializados no financiamento habitacional. Por isso, utilizaram essas entidades, detentoras de expertise, para entrar no mercado. No entanto, aos poucos, os bancos foram desenvolvendo a atividade hipotecária para o financiamento de imóveis residenciais, fazendo com que as entidades especializadas praticamente desaparecessem.

Na Espanha, cerca de 10% do saldo ativo hipotecário está securitizado. Estar securitizado significa que as hipotecas estão fora do balanço das instituições, por terem sido cedidas a sociedades de securitização, que as transformaram em títulos, vendidos aos investidores. A participação da securitização cresceu significativamente nos últimos 10 dez anos, mas, sobretudo, entre 2000 e 2005. Também existe um percentual equivalente de hipotecas que continua no balanço das instituições, apesar de terem servido de lastro para a emissão de títulos.

A principal rede de originação das hipotecas na Espanha são as agências das instituições financeiras, que totalizam cerca de 40 mil pontos, respondendo por cerca de 50% das hipotecas constituídas. Existe uma agência para cada 1000 habitantes. Se fizermos uma comparação com os demais países da Europa, é um número muito elevado. E, mesmo assim, porque diminuiu bastante nos últimos anos. (*Figura 11*)

Os incorporadores ou promotores, por sua vez, respondem por cerca de 25% do total de originação. Na Espanha, existe uma figura muito característica, que não existe em nenhum outro país europeu: a chamada hipoteca sub-rogada do incorporador, mediante a qual a instituição financeira acerta com o incorporador, no início da construção, como será sub-rogado o empréstimo que ele recebe para a construção, em pequenas parcelas. Essas prestações serão concedidas a cada um dos compradores do imóvel.

Entre 70% e 80% das construções de edifícios residenciais são feitas em longo prazo, com o empréstimo já preparado para a sub-rogação ao comprador. Ou seja, não é como em outros países em que um empréstimo de curto prazo, de até 18 meses, é concedido pelo incorporador e, depois, cada adquirente procura uma instituição financeira. Normalmente essas instituições preferem assim. Vale ressaltar que existe uma grande concorrência entre elas para financiar o incorporador desde o primeiro momento, com esperança de que todas as operações individuais dos compradores fiquem à cargo da própria instituição que financiou o incorporador na fase inicial.

A maior parte das hipotecas na Espanha é contratada com taxas de juros variáveis, indexadas a índices estabelecidos pelo Banco Central. Estes índices devem ser selecionados entre aqueles estabelecidos para recursos destinados a empréstimos e existentes no momento da aprovação da Lei de Transparência, de 1994. (*Figura 12*)

Distribuição do Mercado Hipotecário

Canais	Número	Part. %
Rede de agências das Instituições Financeiras	40.000*	50.0
Promotores	14.000	25.0
Agentes imobiliários	20.000	20.0
Outros	nd	5.0

* 1 para cada 1.000 habitantes
nd não disponível

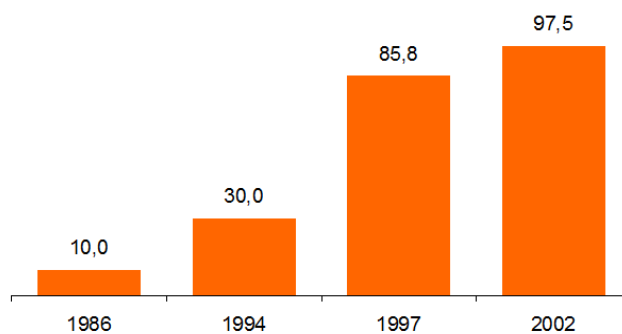
Hipoteca sub-rogada de promotor:

Entre 70 e 80% das promoções de construção de edifícios de moradias são feitas a prazos longos, ficando o empréstimo já preparado para sub-rogação ao adquirente.

Figura 11 – A distribuição do mercado hipotecário.

Saldo da Carteira de Créditos Hipotecários

% com taxa de juros variável



Fonte: Banco de España y Asociación Hipotecaria Española

Figura 12 – Carteira hipotecária com taxa de juros variável.

O índice a ser adotado é escolhido de comum acordo entre o banco e o cliente, no momento da contratação do empréstimo. Por exemplo, o empréstimo pode ser vinculado ao Euribor, que, atualmente, é o índice mais utilizado, por ser o mais baixo. A cada ano ocorre a revisão do encargo. No primeiro ano o mutuário tem a garantia de que as prestações serão as mais baixas possíveis. O Euribor está fixado em 2,25%. A esse percentual é acrescido o *spread* entre 0,4% e 1%. Assim, no primeiro ano, o cliente vai pagar entre 2,75% e 3% e, no final do ano, o índice é revisado em função do Euribor. Se o índice aumentar para 3,5%, no ano seguinte, será 3,5% mais a margem estabelecida quando da contratação da operação. O Banco da Espanha publica, mensalmente, esses indicadores, que são referências de mercado utilizadas, normalmente, pelas instituições que concedem o crédito.

Isto, evidentemente, trouxe um problema, uma vez que cerca de 98% de todos os empréstimos hipotecários estavam com taxas de juros variáveis e 65% deles indexados pelo Euribor, de acordo com uma pesquisa feita pelo Banco da Espanha, em 1997, e depois atualizada no ano de 2002.

A autoridade monetária da Espanha está muito preocupada com esta questão, porque o governo não tem nenhum instrumento de intervenção monetária possível. Por enquanto, não existem problemas, tendo em vista que a inflação está em torno de 4%, os juros europeus em 2,25% e as taxas de juros reais negativas. Esta situação, de uma certa forma, também justifica o *boom* de demanda de crédito. É muito vantajoso para todas as pessoas investir em imóveis, por ser uma das melhores formas de investimento, já que a rentabilidade oferecida pelos bancos nas aplicações financeiras é mínima. Além disso, existe, ainda, o aspecto do benefício fiscal.

Porém, o cenário nem sempre foi assim. Em 1986, apenas 30% dos empréstimos na Espanha eram a taxas variáveis.

Em 1994, quando foi promulgada a Lei da Sub-rogação, a maioria dos empréstimos existentes havia sido contratada com taxas de juros fixas, que se situavam em níveis bastante elevados. As pessoas que tomaram esses empréstimos, a taxa de juros fixa em torno de 14% a 18% ao ano, ao perceberem que as ofertas no mercado eram de 11% ou 12%, queriam beneficiar-se dessa redução. No entanto, os custos de cancelamento de uma hipoteca e de contratação de uma nova e, sobretudo, a penalidade pela amortização antecipada, eram muito elevados.

Começaram, então, a surgir reclamações generalizadas. No Congresso, alguns grupos políticos acolheram as queixas de que o crédito deveria ser mais barato e que o ideal seria trocar a hipoteca por outra com os novos juros. Isso levou à aprovação da Lei de Sub-rogação. Essa lei, em linhas gerais, barateou a troca de hipoteca, possibilitando aos indivíduos excelentes condições para negociar, deixando à instituição originadora a chance de cobrir a oferta de taxa do concorrente. Ou seja, se a Caixa de Poupança de Madri, tivesse um cliente a 18% ao ano e outra caixa lhe oferecesse 12%, a primeira deveria oferecer a mesma taxa para não perder o cliente.

No início ocorreram muitos repasses de hipoteca, porque as instituições não se esforçavam para manter o cliente, preferindo receber antecipadamente o crédito. Além da possibilidade de negociar juros menores, a lei ainda reduziu os impostos. Porém, havia um pequeno custo de registro e de tabelião e uma penalidade de 1%, a ser paga no momento do cancelamento de uma hipoteca e constituição de outra. Isso permitiu às instituições uma certa margem de manobra, porque igualar a oferta significava economizar estes 1% da penalidade e mais os outros pequenos custos.

No início, as instituições financeiras chegaram a prever problemas sérios, imaginando que a implementação da lei seria um desastre. Porém, no final, nada de mais grave aconteceu e quase todo o conjunto de hipotecas foi convertido em taxa variável. Uma das consequências foi que todas as hipotecas passaram a ter risco de taxa de juros. As instituições, rapidamente, ajustaram as taxas e, a partir de 1995 e 1996, praticamente desapareceram as desigualdades.

Ao mesmo tempo em que se determinava a penalidade de 1% pela amortização antecipada do empréstimo, as novas operações contratadas a juros fixos passaram a deixar livre a fixação dessa penalidade. Apesar dessa liberdade, existe um certo consenso do mercado que pratica um percentual em torno de 2,5%.

As principais características das operações de financiamento imobiliário na Espanha são as que irei relatar a partir de agora.

O valor do financiamento, em relação ao valor de avaliação, gira em torno de 80%, para imóveis residenciais, e 70% para imóveis comerciais, escritórios, etc. No entanto, nos últimos anos, esses percentuais têm sido maiores, com as instituições solicitando garantias adicionais aos clientes. Têm sido observadas situações onde os pais fornecem garantias adicionais nas aquisições feitas pelos filhos.

O prazo de amortização aumentou sensivelmente em relação às décadas passadas. Atualmente é muito fácil conseguir prazos de 30 anos. Há casos, inclusive, de oferta de 40 anos, embora o prazo seja bem menor.

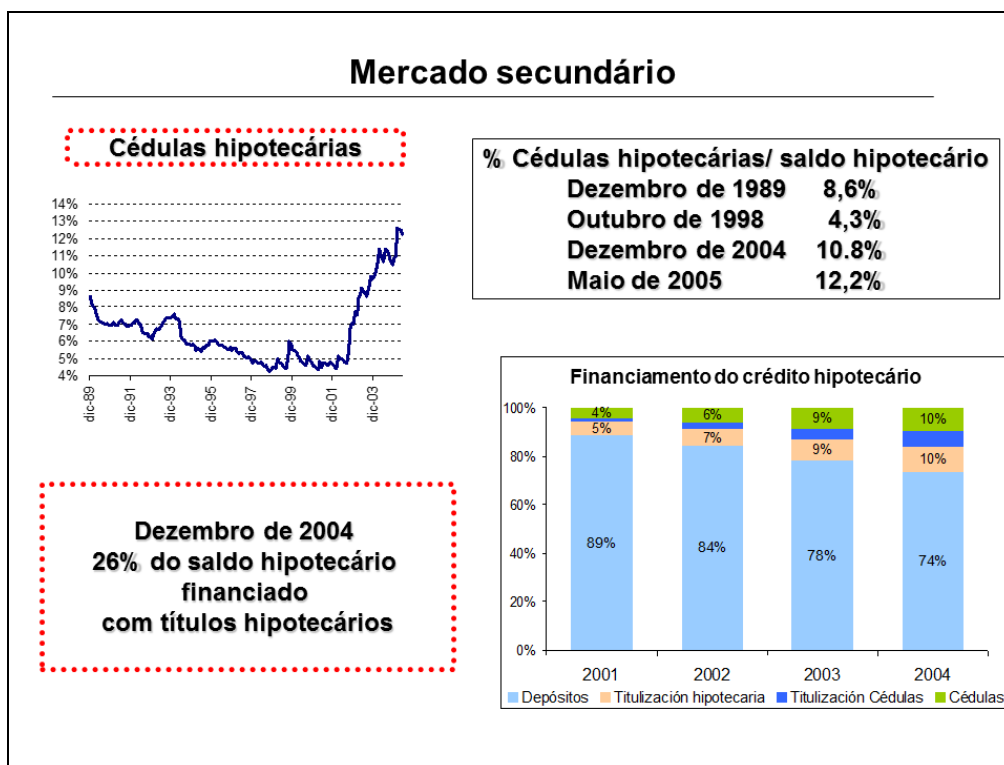


Figura 13 – O mercado secundário na Espanha.

As prestações mensais são calculadas pelo Sistema Francês de Amortização, também conhecido no Brasil como Tabela Price.

Na originação dos contratos é cobrada uma taxa de abertura de crédito, que varia de 0,5% a 1,5% do valor da operação, para cobrir os custos iniciais de implantação. Existem, ainda, os custos adicionais incorridos com os gastos de avaliação, emolumentos de tabelião e de registro.

Os impostos constituem a despesa mais pesada, quando se compra um imóvel e se contrata um empréstimo hipotecário na Espanha. Existem dois tipos de impostos, com taxa de 7% sobre o valor da transação: o imposto de transmissões, para imóveis usados, e o IVA, para imóveis novos.

O processo de contratação de um empréstimo hipotecário leva normalmente 15 dias. Parte dessa rapidez deve-se ao fato de que tanto a avaliação da unidade a ser financiada como o registro, levam cerca de 24 horas, podendo, até mesmo, serem obtidos em tempo real.

O estudo do risco da operação e do cliente é feito pelo banco. Os demais serviços são terceirizados. Na Espanha surgiram várias empresas especializadas em todas as etapas que envolvem um financiamento hipotecário. Algumas instituições já iniciaram a terceirização da análise de risco, principalmente por empresas de avaliação, que são regulamentadas pelo Banco Central.

A administração de crédito também avançou muito nos últimos anos, mas ainda continua sendo feita diretamente pelas instituições financeiras. Na Espanha existe em operação apenas uma empresa especializada neste tipo de serviço.

O mercado secundário teve início em 1981, com a autorização da emissão de títulos hipotecários, cujos créditos permaneciam nos balanços das instituições. Em 1991, teve início a

securitização que envolveu a retirada das operações dos balanços, mediante venda das hipotecas pelas instituições financeiras.

Em 2001, apenas 9% do saldo hipotecário ativo era financiado com letras hipotecárias e securitização hipotecária. Desse montante, 5% era representado por venda de hipotecas excluídas dos balanços e 4% por letras hipotecárias. Em 4 anos, houve um crescimento para 26%, em parte, devido às vantagens das normas européias, e também pela necessidade de as instituições financeiras conseguirem liquidez para manter o ritmo de crescimento do saldo hipotecário acima de 20% ao ano. (Figura13)

A negociação de letras hipotecárias que praticamente havia se estancado em outubro de 1998, quando representava apenas 4,3%, voltou a aumentar significativamente, atingindo 12,5%, em maio de 2005. A securitização, como denominada no Brasil, representava cerca de 10% no final de 2005.

Na Espanha, também foi desenvolvida uma figura denominada Letras Estruturadas, que já atinge cerca de 6%. Essa modalidade é operada por pequenas instituições que se reúnem para emitir títulos hipotecários. Por esse mecanismo, pequenas caixas de poupança emitem letras hipotecárias - as hipotecas permanecem no balanço dessas instituições - que são colocadas num fundo de securitização, sendo transformadas em títulos e em bônus de securitização hipotecária, colocados junto a investidores. Esse processo é um misto de emissão de letras hipotecárias e de títulos de securitização hipotecária.

Embora a Espanha seja atualmente um dos mercados mais competitivos e eficientes da Europa, devido às mudanças estruturais muito rápidas e à melhoria do ordenamento jurídico, continuamos tendo problemas, entre os quais:

- A falta de variedade de produtos, tendo em vista cerca de 97% das hipotecas serem contratadas a taxas variáveis, requerendo o desenvolvimento de outros produtos hipotecários, para se ter um *colchão* um pouco maior.

- A valorização imobiliária ocorrida nos últimos anos. O ano 2005, que teve um crescimento a taxas menores, atingiu 14% ou 15% de valorização, que é um nível elevadíssimo, criando uma certa apreensão quanto à possibilidade de haver uma deterioração que comprometa os ativos.

- Pequena quantidade de imóveis disponíveis para aluguel, que é de apenas 11% e concentrados nas grandes cidades.

Estas são as principais informações que, em função da limitação do tempo, preparei para abordar o sistema de crédito hipotecário da Espanha. Espero ter atendido às expectativas dos presentes.

Muito obrigada.

A participação das empresas de avaliação no crédito imobiliário da Espanha

Luis Leirado | diretor da Tinsa.

“A entrada dos bancos começou a ocorrer exatamente com a desregulamentação que havia sido iniciada na década de 80”

Antes de tudo, gostaria de agradecer à Abecip pela oportunidade que nos foi dada de comentar o sistema de sociedades espanholas de avaliação, desenvolvido ao longo dos últimos 23 anos. Acredito que os aspectos positivos para o desenvolvimento do crédito hipotecário na Espanha possam ser, pelo menos em parte, incluídos no modelo de crescimento do crédito hipotecário no Brasil ou a ele incorporados.

Vou tentar fazer um rápido resumo de como funciona o sistema espanhol de sociedades de avaliação, sua origem, seu desenvolvimento ao longo do tempo e como chegamos aos números atuais. Como vocês vão constatar, são números muito significativos, mas que também não devem impedir de nos lembrar que o crescimento ocorreu ao longo de 20 anos, seguidos de desenvolvimento, de aprimoramento e de complexidade do nosso sistema.

Na Espanha, o modelo de sociedades de avaliação teve origem com a legislação do mercado hipotecário espanhol, que surgiu no ano de 1981, e com a Lei e o Decreto Real 685, de 1982. O que havia sido pensado, em princípio, era dar maior liquidez ao crédito hipotecário, permitindo a mobilização das hipotecas concedidas e, com isso, atrair para esse mercado as instituições de crédito privadas ou particulares, já que, naquela época, os bancos oficiais tinham um peso muito forte na concessão de hipotecas, na concessão do crédito territorial. Tanto os bancos oficiais como as caixas de poupança tinham uma estrutura mista de participações das entidades locais e dos correntistas e uma estrutura de capital um pouco diferente dos bancos comerciais ou aos bancos tradicionais, nos quais o capital está nas mãos de seus acionistas.

Esta dualidade, que ainda persiste no sistema financeiro espanhol, naquela época tinha um peso maior, com relação à concessão de créditos hipotecários por parte dos bancos oficiais e das caixas de poupança. Os bancos quase não entravam no sistema de crédito hipotecário. O seu ingresso começou a ocorrer exatamente com a desregulamentação que havia sido iniciada na década de 80, com o crescimento muito forte do crédito hipotecário, que se registrou desde 1985 até 1990, devido ao impulso da entrada da Espanha na Comunidade Européia, e tudo o que isso acarretou em termos de intercâmbios empresariais, financeiros e a entrada de empresas de dimensão européia em uma Espanha que tinha mercado muito pouco aberto para o exterior.

O excepcional crescimento da primeira fase do ciclo, que vai de 1985 a 1990, fez com que os bancos oficiais entrassem no crédito hipotecário. Depois de 1990, ocorreu a crise imobiliária na Espanha, reunindo diversos fatores. Um deles, a queda do muro de Berlim, quando o dinheiro que estava rumando do norte ao sul da Europa, passou a ser transferido de oeste para leste, para ajudar a outra metade da Alemanha. O outro foi a queda da moeda espanhola por duas vezes consecutivas, o que acarretou uma grande insegurança nos compradores europeus. Apesar disso, durante esses anos aconteceu o ingresso maciço dos bancos no crédito hipotecário. A desregulamentação começou a ocorrer a partir de 1975.

Para que vocês tenham uma idéia, no início dos anos 70, os presidentes dos 7 maiores bancos da Espanha reuniam-se, mensalmente, para almoçar e não abordavam o crédito imobiliário. Um dos bancos mais conhecidos agora, o Banco Santander, naquela época não estava incluído no grupo dos sete. Com as aquisições e fusões, os 7 foram reduzidos a 3 bancos.

Na Espanha, foi criado um processo de desregulamentação e um dos elementos, que considero ter sido um grande acerto, foi a implantação de um sistema de avaliações, planejado, desde o princípio, para viabilizar uma possível titularização, bursatilização ou securitização - qualquer um dos três termos - dessas hipotecas. Ou seja, as avaliações têm por objetivo dar tranquilidade aos adquirentes desses títulos.

Anteriormente, os poucos bancos que trabalhavam com crédito hipotecário, tinham equipes próprias de avaliação. Era o caso do Banco Hipotecário, banco estatal nessa época, que depois foi privatizado. Nas caixas de poupança, a avaliação era solicitada a profissionais externos - arquiteto ou arquiteto técnico, figura que existe na Espanha. Naquela época, os avaliadores colocavam no final do relatório a seguinte observação: “segundo o meu melhor conhecimento e entendimento”. Toda a garantia do crédito que se concedia estava apoiada apenas no que um arquiteto fazia ou entendia. Não havia transparência, não havia informação. A observação dos avaliadores, a que fiz menção, queria dizer: acreditem no que eu estou dizendo.

Como o novo modelo, é iniciada uma grande revolução para dar transparência, documentar e fornecer serviços adicionais à simples emissão de um valor de avaliação. Eu acredito que o sistema de avaliação é um dos pontos fortes do sistema hipotecário espanhol. Como as avaliações devem ter credibilidade, para oferecer segurança ao terceiro que adquira os títulos - a securitização das hipotecas - desde o início as sociedades de avaliação foram submetidas a cinco regulamentos técnicos que se sucederam ao longo destes anos. Esses regulamentos foram evoluindo e se adaptando às novas realidades. A imagem que agora temos dos regulamentos, da dimensão das sociedades avaliadoras, do volume de trabalho, foi evoluindo no decorrer dos últimos 25 anos. Nesse período, desenvolvemos um relacionamento entre as sociedades de avaliação e as entidades reguladoras - adianto que nosso sistema de sociedades é regulado pelo Ministério da Economia e supervisionado pelos inspetores do Banco de Espanha. Fomos trabalhando ao longo desses anos, incorporando todas as melhores técnicas utilizadas pelas sociedades de ponta no setor, que foram inseridas em cada um dos regulamentos.

Cada vez que se editava um novo regulamento, os operadores reagiam, por entenderem que era impossível fazer o que era pedido no novo regulamento. Entretanto, foi possível fazer e, cada vez mais, as sociedades avaliadoras foram se aprimorando do ponto de vista técnico e estrutural. Em princípio, as sociedades de avaliação eram similares a pequenos escritórios de profissionais, até que, ao longo do tempo, foram transformadas em sociedades de dimensões que mostrarei a seguir, como é o caso da Tinsa.

Ou seja, a profissionalização, a especialização e as novas exigências que fomos capazes de assumir a cada novo regulamento e a corrida permanente pela transparência no relatório, por meio das informações prestadas, são fatos importantíssimos da evolução de nosso modelo de avaliação no decorrer dos últimos 25 anos.

Pelas exigências do regulamento, as sociedades avaliadoras precisavam avaliar o mercado hipotecário. Tudo isso tinha de ser feito, única e exclusivamente, por meio destas sociedades, que necessitam de homologação do Banco da Espanha, equivalente ao Banco Central no Brasil. Apesar de as sociedades avaliadoras não serem instituições financeiras, os inspetores que as fiscalizam são os mesmos que fazem esse trabalho, por exemplo, no Banco Santander. Quer dizer, é a mesma equipe de inspetores que vai às sociedades avaliadoras verificar se todos os passos e trabalhos que fazemos estão de acordo com as normas.

A última regulamentação, que trata das sociedades de avaliação, é o Decreto Real 775, de 1997, que definiu como devem funcionar essas sociedades e estabeleceu quem deve dedicar-se exclusivamente às avaliações. Elas não podem exercer nenhuma outra função, sendo expressamente proibidas de participar da intermediação imobiliária. No caso de consultoria imobiliária, os limites ainda não estão perfeitamente definidos, como na intermediação. Sempre existe alguma discussão ou algumas divergências com relação aos bancos, sobre o que podemos e o que não podemos fazer num campo tão amplo como é a consultoria imobiliária. Ou seja, onde termina a atividade de avaliação e onde começa o assessoramento ou a prestação de consultoria a um cliente.

O capital social exigido agora é pequeno. Houve um aumento no decorrer dos últimos anos, que foi uma grande novidade com relação ao modelo anterior de funcionamento. No princípio, em 1992, foi dada exclusividade apenas às avaliações para o crédito hipotecário. Lentamente, com o passar do tempo, foram acrescentando mais finalidades às sociedades avaliadoras, que passaram a realizar as avaliações dos ativos que constituem as reservas técnicas das companhias de seguro e as avaliações dos ativos dos fundos de investimento imobiliário. Portanto, são as sociedades de avaliação que, de certa forma, dão a cotação destes fundos, em função das avaliações que desenvolvem. Além disso, fazem as avaliações que os fundos de pensão e as entidades financeiras precisam realizar de seus ativos imobiliários, inclusive de seus ativos próprios. Com as disposições internacionais de contabilização, utilizadas pelos bancos, a avaliação dos ativos das entidades financeiras tornou-se bastante intenso.

As sociedades de avaliação devem ter um conselho de administração formado por membros idôneos. Não pode participar desses conselhos qualquer pessoa que tenha sido condenada por delitos econômicos. Também é muito importante que o avaliador seja um profissional de nível universitário. Eram exigidos, no mínimo, 10 avaliadores em cada uma das sociedades. A TINSA, só para se ter uma idéia, conta atualmente com 1.300 avaliadores. Era exigido também - e isto é estratégico - um segundo nível de controle de qualidade, representado pelos avaliadores e pela estrutura de controle interno das avaliações. Esta equipe deve ser constituída pelo menos por 3 avaliadores de controle, impedidos de para trabalhar em qualquer outra sociedade. Este segundo escalão é um dos diferenciais do nosso modelo.

A sociedade de avaliação é quem emite o laudo de avaliação. Parte do trabalho é realizada pelo avaliador e o final, nesse segundo escalão de controle, pelo avaliador dos relatórios. Este é um ponto importante que, acredito, trouxe força e solidez para nosso modelo.

Além dos 3 profissionais vinculados exigidos pelo regulamento, também é exigido um seguro de responsabilidade civil, que, nos anos 80, era tão inovador que não havia seguradora que o fornecesse na Espanha. Friso que a Tinsa, atualmente, conta com cerca de 90 avaliadores especializados, num segundo escalão, para realizar todos os controles dos trabalhos dos 1.300 avaliadores.

Já vimos que a emissão de títulos representativos de créditos hipotecários dependia de os imóveis serem avaliados por sociedades avaliadoras e que essa avaliação fosse limpa e clara e que nenhum dado necessário deixasse de ser documentado. Esta é uma tarefa muito importante que fazemos nas avaliações. De certa forma, em muitos aspectos, estamos “dando fé” a muitos dados que a instituição de crédito não vai mais conferir sua exatidão.

Nas avaliações, em primeiro lugar, deve-se identificar o imóvel. Isso pode parecer óbvio. No entanto é muito importante que haja a descrição do imóvel, seja condizente ou não com as especificações legais inscritas no registro de imóveis. É feita a medição, para verificar se a unidade está ou não em conformidade com o registro de imóveis. Ao mesmo tempo, é emitido um certo julgamento sobre o estado de conservação e as qualidades intrínsecas do edifício. Depois, é elaborado um croqui, que é praticamente uma planta. Também é fornecida ao contratante da avaliação uma visão do mercado, inclusive a projeção de sua evolução.

As sociedades de avaliação fornecem o relatório com as características do imóvel, objeto de garantia no crédito e, concomitantemente, um relatório de mercado, indicando o possível preço do imóvel. (*Figura 1*)

Todas essas tarefas ajudaram no desenvolvimento do crédito hipotecário. Isso nós fazemos para todas e cada uma das unidades registradas que são avaliadas na Espanha. O volume de avaliações que foram realizadas em 2004, cerca de 1,6 milhão em 2004 - em 2005 estamos a caminho de 1,65 ou 1,7 milhão de avaliações, - tem muito a ver com isso.

Vejo outros modelos internacionais, nos quais a avaliação individual de cada uma das residências não tem muita importância. Em muitos casos, isso se deve ao fato de que o modelo de avaliação desses países inviabiliza totalmente a obtenção de uma avaliação com a qualidade e a consistência daquelas feitas na Espanha, principalmente considerando custos que sejam aceitáveis para os operadores.

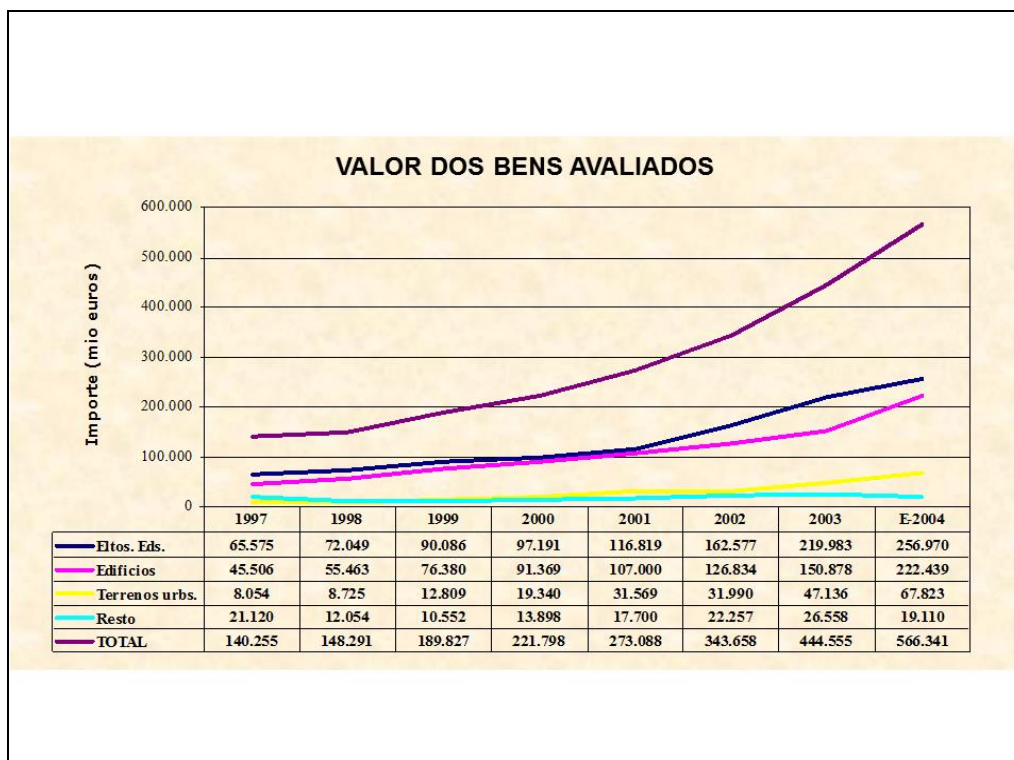


Figura 1 – A evolução do valor dos bens avaliados.

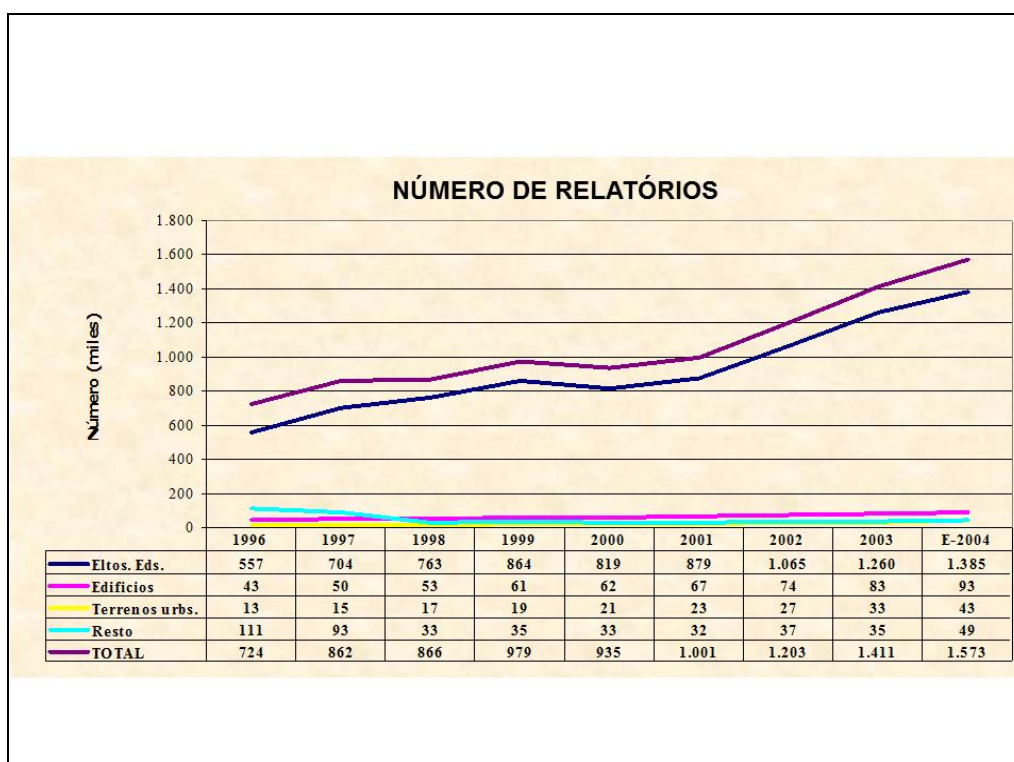


Figura 2 – A evolução do número de avaliações realizadas.

Não há número suficiente de avaliadores, de profissionais. Além disso, não existem sociedades de avaliação, nem a disciplina férrea na realização de avaliações e a velocidade de resposta como a que existe no modelo espanhol, que não acontece por milagre. Isso foi fruto de um trabalho de aperfeiçoamento desenvolvido ao longo de quase um quarto de século. Mas, com certeza, temos capacidade para competir em outros países. Eu me refiro ao nosso vizinho francês, uma vez que o modelo na França se tornou um pouco obsoleto. Ele me lembra a situação da Espanha no início dos anos 80. A França não quis entrar nesse sistema, que permite o relatório individualizado para cada um dos imóveis que está sendo hipotecado.

Na realidade, não inventamos nada, nem fazemos avaliações de forma diferente de nenhum outro país. No final das contas, as normas de avaliação são padronizadas. O que existe são aplicações pontuais, cada vez com menos diferença em relação aos padrões internacionais. A única diferença do modelo de avaliação da Espanha se deve ao fato de o relatório de avaliação ser muito minucioso. Ele continua sendo muito hispânico, muito latino, ao invés de anglo-saxão. Temos diretrizes que não são obrigatórias, mas cumprimos para melhorar as informações do mercado. É preciso cumprir toda uma série de passos que o regulamento nos indica. O modelo é mais regulamentado do que podem ser as normas internacionais, mas as formas de fazer essas avaliações, os métodos, são universais para a economia de mercado. Nesse aspecto não podemos inventar, nem vamos inventar nada.

É importante, também, reforçar os limites definidos, para quem podemos fazer avaliações e para quem não devemos fazê-las. A Tinsa não pode fazer uma avaliação para qualquer dos 25 conselheiros, ou para o seu patrimônio familiar, ou para sua família em segundo grau de consangüinidade.

Outro aspecto importantíssimo é que a confidencialidade em nossos trabalhos é regulamentada. Isso é uma matéria de extrema importância e o fato de se conseguir incorporá-la no dia-a-dia de um grupo tão grande de avaliadores, como nós, é uma experiência única.

A homologação para a constituição de sociedades avaliadoras é feita pelo Banco da Espanha, que também faz a supervisão e aplica as sanções. Essas disposições constam, inclusive, do Decreto Real que regula as sanções das instituições de crédito. Felizmente, são um pouco inferiores àquelas impostas às instituições de crédito, mas para nossas economias são elevadas ou extremamente elevadas.

Para as questões relacionadas aos fundos de investimento imobiliário, a supervisão é feita pela Comissão Nacional do Mercado de Valores, que é o organismo estatal encarregado de controlar esses fundos. No caso de assuntos relacionados com as companhias de seguro, a supervisão é feita pela Direção Geral de Seguros. no entanto, destaca-se que quem fiscaliza as sociedades avaliadoras no dia-a-dia, ou de forma contínua, é o serviço de inspeção do Banco da Espanha.

Em sua época de crescimento, no período de 1991 a 1995, quando enfrentamos uma crise imobiliária e havia muitos arquitetos desempregados que optaram por trabalhar nesse mercado, o número de sociedades reguladas chegou a 175. Atualmente temos 63 sociedades. Essa redução se deve, em parte, ao fato de o Banco de Espanha ter começado a fazer um trabalho intenso de supervisão, que funcionou como um filtro. A redução também é um reflexo bastante forte da concentração bancária que ocorreu na Espanha durante esses anos. Se não me engano, de cerca de 80 bancos, sem considerar as caixas de poupança que existiam no princípio dos anos 80, restam menos de 30 instituições bancárias.

As sociedades de avaliação podem ter várias estruturas empresariais, de dimensão de trabalho, sendo permitido trabalhar em toda a Espanha ou apenas em uma parte do país. Além disso, podem ter um único ou diversos sócios, que seja até mesmo uma entidade de crédito, ou um ou mais indivíduos. Enfim, existe toda uma gama de perfis empresariais e de objetivos empresariais também.

Em relação às caixas de poupança, também houve redução significativa. Em 1995, tínhamos entre 75 e 80 instituições e hoje são menos de 40.

Já falamos sobre os números. Em 2004, foi emitido 1,6 milhão de relatórios de avaliação, sendo que o relatório de uma área, de um terreno ou de um loteamento, onde vão ser construídas várias

residências, é considerado como um único relatório. Quando um edifício tem 300 moradias, nós o consideramos como um único relatório. Ou seja, esta é uma estatística um pouco heterogênea. O número total de moradias avaliadas pode superar, com folga, 2 milhões de unidades residenciais.

As sociedades de avaliação faturaram, em 2004, cerca de 350 milhões de euros. Acredito que neste ano estaremos a caminho de 450 ou quase 500 milhões. Conseguimos o pequeno milagre de 5% ou 7% dos arquitetos espanhóis, arquitetos e arquitetos técnicos, estarem trabalhando para este setor, o que corresponde a mais de 8 mil profissionais. Outra coisa que nos deixa orgulhosos sobre estes anos é que continuamos a manter uma relação bastante razoável entre o conteúdo de nosso relatório e o preço que é cobrado por ele. Faz 10 anos que não modificamos as tarifas. Isso porque nossos clientes das instituições de crédito, que demandam nosso trabalho, não nos permitiram aumentar os preços e, na verdade, chegamos a baixá-los.

O primeiro regulamento, que tratava das avaliações, era mais simples, porém, mais travado. Era uma folha com campos em que se colocava “sim, não, não, sim”. Isso durou alguns poucos meses. Os regulamentos foram ficando mais complexos, todavia, curiosamente, oferecendo mais liberdade e responsabilidade às empresas de avaliação. O último regulamento removeu alguns limites, como as taxas mínimas definidas para atualizar os fluxos de caixa. Foi dada liberdade, desde que houvesse as devidas justificativas. Decidiram que já somos maduros e grandes e que temos de nos defender e administrar nossos graus de liberdade, que neste momento são relativamente ou extraordinariamente altos em comparação com 20 anos atrás.

Também foi incorporada a figura do valor hipotecário, no lugar do valor de mercado anglo-saxão, um conceito associado à sustentabilidade do valor ao longo da vida do crédito.

Nas avaliações são utilizados os mais modernos modelos. O método do custo, que permite avaliar quanto custa construir um determinado imóvel, quer seja ele novo ou usado, com sua depreciação. Empregamos também o método de comparação, segundo o mercado o mais universal que existe, buscando transações de imóveis similares, para a partir daí extrapolar ou inferir o preço daquele que estamos avaliando. Outro método é o de atualização. Por meio dele é possível trazer a valor presente, as rendas, os rendimentos ou os fluxos de caixa que um imóvel terá durante sua exploração econômica no futuro e o valor residual. Isso para obter o valor dos terrenos, em função dos custos, do benefício do empresário e do produto que se possa vender, restando deste produto, o benefício do empresário e também os custos.

A evolução das avaliações, feita com descrição de cada um dos imóveis, pode ser vista no gráfico. Nele, podemos observar o extraordinário crescimento que houve no período de 1996 a 2004, com uma pequena redução no ano 2000, que dava a sensação de que o ciclo imobiliário na Espanha teria a mesma duração dos ciclos anteriores. (*Figura 2*)

Nos anos 80, o período de crescimento durou 5 anos - 1985 a 1990. No ciclo atual já estamos com 11 anos de crescimento. A fase de crescimento dobrou em relação aos ciclos anteriores. Daí conclui-se que as condições dificilmente serão repetidas no futuro. E mais: dificilmente haverá um círculo virtuoso como o ocorrido na Espanha durante todo este período que teve início em 1994.

Em relação aos pontos fortes e fracos de nosso modelo, destaco os custos competitivos. Temos um conteúdo técnico muito forte. Transformamo-nos em empresas, mas, ao mesmo tempo, quase todas são empresas de técnicos dedicados à avaliação. Por isso, continuamos, com empenho, investindo muito e tendo a necessidade profissional de investir em conhecimentos e em desenvolvimento técnico.

Outro aspecto importante de nosso modelo de avaliação é que conseguimos, aproveitando as aplicações de informática e a revolução da microinformática, grandes e extensas bases de dados, totalmente inéditas, se não tivessem sido realizadas naquele momento. Estas bases de dados foram possíveis porque desde muito cedo nossos relatórios não eram tratados como textos, mas como informes constituídos de elementos informatizados. Isto nos possibilitou ter séries de informações históricas, de 10 ou 15 anos, de forma estruturada e acessível em tempo real ou quase real.

Os relatórios de avaliação são completos. Ao mesmo tempo, disciplinamos de tal maneira nossos avaliadores e colaboradores, que conseguimos entregar os relatórios completos, em prazos de 48 horas, de forma sistemática, no caso de moradias. Este período de tempo reduzido está

levando a que uma das estratégias sistematicamente planejada no mercado hipotecário da Espanha, seja a terceirização de processos para economizar custos. A terceirização nas instituições de crédito, que envolve a inspeção e a avaliação da garantia, foi obtida mediante este modelo. Agora somos mais conscientes disso, de que fomos aqueles que fizeram avançar o processo. Isso foi obtido há 25 anos. O processo de avaliação, parte obrigatória do processo de concessão de crédito, está quase totalmente terceirizado. Restam apenas alguns bancos, talvez o Santander, que tem uma sociedade de avaliação própria, mas divide o trabalho com outras sociedades. Ele é o único banco que ainda tem serviços próprios de avaliação.

A qualidade que atingimos no processo de avaliação, vale lembrar, não é nenhum milagre. Disso também nós temos consciência. Com sistemas de avaliação regulamentados e de tanta transparência, é muito difícil que sejam feitas avaliações de má qualidade. Quando são incluídos num relatório 6 testemunhos documentados, também não se tem como não avaliar bem. É difícil, claro, mas não é impossível. Entretanto, não conseguimos transformar o círculo em quadrado, porque, entre outras coisas, o mundo da avaliação não é totalmente técnico. Isso porque a avaliação possui uma parte de artesanato técnico e outra, de análises subjetivas. Mas, sem dúvida, o nível médio de confiabilidade de nossos trabalhos melhorou muito.

Também devolvemos à sociedade parte de nossa informação. Não somos simplesmente operadores que cobram por seu trabalho. Somos, ao mesmo tempo, os operadores mais ativos do mundo imobiliário a fazer uma série de dados sobre o setor imobiliário. Se alguém tiver interesse na evolução dos preços da moradia na Espanha, em nossa página da Internet, apresentamos, a cada trimestre, a evolução desses preços, por meio de nossas avaliações, que são referências básicas da evolução no mercado espanhol.

Além da avaliação específica, foram atribuídas às sociedades avaliadoras várias outras finalidades: a divulgação de estatísticas e informações do setor. As universidades utilizam as informações que produzimos. O Ministério da Habitação passou a emitir dados sobre a evolução do mercado, que estão disponíveis em nossa página na Internet e, na verdade, são fornecidas pela associação da qual sou presidente. A evolução apresentada pelo Ministério da Habitação da Espanha baseia-se nos dados de nossas avaliações.

Então, em parte, estamos orgulhosos de que, num país como o México, o modelo utilizado seja praticamente, não digo idêntico, mas muito similar ao da Espanha. A partir de um amplo e profundo estudo de todos os modelos alternativos, eles usaram o modelo espanhol.

Também somos capazes, cada vez mais, de nos adaptarmos às normas internacionais. O valor razoável ou valor de mercado, que é utilizado na contabilização estabelecida pelas normas internacionais, é obtido pelo trabalho que desenvolvemos. Temos acertos e desacertos que veremos a seguir.

Os rendimentos econômicos foram muito favoráveis. Fomos capazes de enfrentar um pequeno ciclo negativo, de 1990 a 1995. Porém, somos também conscientes de que podem vir tempos piores e não temos plena certeza sobre o futuro do nosso modelo. Embora empresarialmente seja um modelo relativamente leve, sem grandes imobilizados. Apesar de absorver grandes equipes humanas, nem todos fazem parte da estrutura de pessoal, sendo apenas colaboradores. O setor foi tão favorável durante os últimos anos que temos um pouco de incerteza e estamos tomando medidas para nos adaptar a possíveis ciclos desfavoráveis.

Fomos capazes de nos abrir para novos campos e, no final, nos dotamos de uma dimensão e um conteúdo técnico que nos permitem ampliar nossos horizontes. Fizemos também contribuições metodológicas, sobretudo no campo da Basileia, contribuindo com a nossa especialização para um enorme volume de avaliações.

Os mercados estão cada vez mais maduros. A regulamentação de nossa atividade nos obriga a nos aprimorarmos cada vez mais, para tornar nosso trabalho mais técnico. Chegamos a um ponto em que os clientes aproveitam esta maturidade do mercado e baixam nosso preço se puderem, ou não aumentam, em nenhum caso, os honorários que cobramos. A nossa conta de lucros nunca aumenta. Apenas cresce o volume de trabalho, sempre no que se refere à nossa estrutura e às melhorias de eficiência, o que nos tornou também muito disciplinados.

Praticamente as avaliações têm como objetivo refletir o valor de mercado dos objetos transacionados. Todo o trabalho está relacionado com o valor de mercado, mas em 2003 as sociedades de avaliação passaram a incorporar o valor hipotecário. Trabalhamos com o valor de mercado, o que nos torna capaz, se formos solicitados, de detectar quando vai haver quedas severas e permanentes nos valores e avaliar qual será esse novo valor. Este é o modelo alemão que incorporamos às avaliações que fazemos para o mercado hipotecário espanhol. Ou seja, avaliamos pelo valor de mercado, mas se acreditarmos que o valor hipotecário será inferior, temos de aplicar esta correção ao valor de mercado atual. Com o crescimento que os valores dos imóveis tiveram na Espanha, não tivemos oportunidade de comprovar a capacidade que temos em desenhar sistemas para prever quando ocorrerá esta longa e profunda queda, como nos pedem.

Numa próxima oportunidade, dentro de 2 ou 3 anos, voltarei a fazer esta apresentação e contarei como funcionaram os mecanismos que desenvolvemos para esta questão mais do que difícil que o órgão regulamentador - o Banco da Espanha - nos colocou. Os clientes nos pedem o valor hipotecário. A Basileia 2 fala em valor de mercado, a exemplo das normas internacionais de informação financeira. Nesta dicotomia, nesta luta entre anglo-saxões e alemães, ou digamos, entre estas duas tendências no mundo da avaliação no âmbito hipotecário, precisamos estar atentos às duas.

Muito obrigado.

Debate 01

Baralides Alberdi e Luis Leirado

Carlos Eduardo Duarte Fleury – Abecip: Convido os doutores Luis Leirado, Décio Tenerello e Anésio Abdalla e a doutora Baralides Alberdi a comporem a mesa para participar dos debates.

Oswaldo Correa Fonseca – Abecip: O crescimento demográfico da Espanha é muito baixo e não deve existir déficit habitacional. Isso quer dizer que o sistema de crédito imobiliário espanhol já cumpriu o seu papel?

Baralides Alberdi: O crescimento demográfico na Espanha, e em praticamente toda a Europa, tem sido baixo. Na Espanha, a média de filhos por mulher na idade de reprodução é de 1,2, ou seja, é baixíssimo.

Mas, na Espanha, o crescimento da demanda de crédito está ocorrendo por causa da imigração, cujo crescimento tem sido bastante expressivo. Além disso, também existe a demanda de estrangeiros que querem ter um imóvel na Espanha, principalmente nas regiões litorâneas. Para se ter uma idéia, dos 700 mil imóveis residenciais que foram financiados em 2004 na Espanha, cerca de 53% foram construídos no litoral, tendo uma parcela significativa adquirida por estrangeiros.

Outro fator que demanda crédito são as aquisições como investimento. Nos anos 90, com a queda da bolsa, houve muito investimento em imóveis, provocando uma valorização dos preços.

Na Espanha, também houve redução do número de pessoas por moradia. Atualmente, a porcentagem de pessoas que moram sozinhas é muito maior do que nas décadas de 60 e 70, por exemplo.

Todos esses fatores compensaram o baixo crescimento demográfico da Espanha, contribuindo para que a demanda por crédito imobiliário se mantenha em níveis bastante elevados nos últimos anos.

Osmar Martinez – Bradesco: O doutor Luis Leirado citou que em alguns países da Comunidade Européia o sistema de hipotecas é obsoleto e a Espanha, em pouco tempo, está com um mercado hipotecário bastante forte. Qual foi o papel da Tinsa para o desenvolvimento desse mercado?

Luis Leirado: Eu não disse que os sistemas hipotecários são obsoletos. Eu me refiro aos modelos de avaliações e ao fato de a maioria dos países não terem implementado as sociedades de avaliação, como aconteceu na Espanha, que criou uma legislação específica para o crédito hipotecário, incluindo as avaliações imobiliárias regulamentadas como um dos principais requisitos.

A Tinsa, que faz cerca de um quarto das avaliações do mercado espanhol, por ter sido constituída por mais de 30 caixas de poupança espanholas, pela Confederação Laceda e a Confederação Espanhola das Caixas de Poupança, teve uma participação muito intensa no desenvolvimento do mercado espanhol, contribuindo tecnicamente para a constituição de um modelo consistente. Neste sentido, eu diria que a contribuição da Tinsa sempre foi maior do que os 25% de participação no mercado que nós temos.

José de Mello – Pouplex: As operações de financiamento estão sendo contratadas com juros inferiores a 3%, com taxa negativa em relação à inflação de 4% a 4,5%. Qual é a remuneração média dos recursos que viabilizam as operações?

Baralides Alberdi: Como vimos no gráfico dos recursos, em torno de 74% dos recursos são de curto prazo ou depósitos à vista, que não têm remuneração. No mercado espanhol, os depósitos são remunerados abaixo da inflação. Existem contas remuneradas por alguns bancos que estão entrando no mercado, como o ING, com taxas entre 2% e 2,25%. Mas estas são contas muito especiais. A

maioria dos bancos e caixas remunera os depósitos a prazo com juros entre 0,5% ou 1% no máximo, ao ano. Se o prazo de resgate for mais longo, é possível chegar a 2% ao ano. Ou seja, como a remuneração dos recursos não é elevada, contrata-se operações com juros anuais de 3%.

Sérgio Jacomino - Instituto de Registro Imobiliário do Brasil (IRIB): No Brasil há uma inflação litigiosa, com penhoras sendo registradas em um número crescente. Os valores expressos não refletem a realidade do desenvolvimento da dívida. As execuções resistem por anos e temos vários imóveis fora do mercado, pois não se sabe quanto está comprometido. Como superar esses problemas?

Baralides Alberdi: É uma pena que existam imóveis fora do mercado, porque se desconhece o valor de sua dívida. Seria fundamental que se fizesse uma avaliação da dívida, porque não parece tão complicado se um imóvel tem um ônus, por exemplo, de R\$ 10 mil ou R\$ 15 mil reais, que isso impeça que ele seja hipotecado e quem quiser comprá-lo possa receber um crédito.

Se vocês estão ficando com uma grande parte do parque de fora do mercado, ou seja, que não é capaz de ser hipotecada e transmitida a propriedade; então isto reduz ainda mais o mercado de imóveis usados. Realmente, para mim foi uma surpresa esse tipo de situação. Não acho que isso represente nenhum tipo de dificuldade. É uma atualização de valores.

Hus Morgan - ABN AMRO Real: Considerando as taxas de juros que vêm sendo praticadas nas operações, parece que o crédito imobiliário é deficitário e que os bancos consideram outras variáveis como, por exemplo, a fidelização do cliente, para poder fazer a operação. Isto é correto?

Baralides Alberdi: É verdade que na Espanha existe uma concorrência muito forte entre as instituições bancárias. Isto está fazendo com que os juros estejam baixíssimos. Normalmente, os bancos acreditam que, por meio do crédito hipotecário, que é uma operação de longo prazo, a clientela seja fidelizada e são vendidos muitos outros produtos que, de forma indireta, aumentam a rentabilidade da operação. Parece-me um modelo como outro qualquer, num contexto de concorrência tão forte como o que existe atualmente. E é bom que seja assim, pois os bancos conseguem obter lucro com isso. Mas como os produtos complementares que vendem também sofrem concorrência, o que está acontecendo, de fato, é que estão diminuindo os preços. Isto também é muito bom para os consumidores e para o país também, porque se for possível tornar qualquer coisa mais barata é melhor. É sinal de que existe margem de manobra.

Carlos José Silva – Cosil: O valor dos imóveis vem crescendo a cada ano. Como é a tributação sobre o lucro imobiliário, ou seja, se compro, por exemplo, um imóvel por 100 mil euros e vendo, na sequência, por 150 mil euros, existe algum tipo de tributação sobre essa diferença, esses 50 mil euros?

Luis Leirado: A tributação sobre os imóveis na Espanha é muito ampla e variada. E é uma das receitas da Fazenda Pública Espanhola que mais cresce. Existe, ao se comprar um imóvel, o imposto do IVA reduzido. Se for um imóvel usado, o Imposto de Transmissões Patrimoniais, que gira em torno de 7% (6% + 1%). Esse imposto era aplicado aos valores declarados, que correspondiam a mais ou menos a metade dos valores reais da transmissão.

Atualmente, os valores declarados são revisados pela Secretaria da Fazenda e giram em torno de 70% a 80% do valor dos imóveis usados e de praticamente 100% para os imóveis novos.

Se juntarmos a isso a valorização ocorrida nos últimos cinco anos - os preços dos imóveis na Espanha subiram 100% - e aplicarmos 80%, o imposto de transmissões ou o IVA, para cada uma das unidades negociadas, a arrecadação cresce praticamente duas ou três vezes, o que é um assunto que deixa a Receita muito satisfeita. Na Espanha, quando o lucro que se obtém na venda de um imóvel é novamente investido na aquisição de um novo imóvel, com determinadas limitações, não é tributado.

Existe também um terceiro imposto importante, incidente sobre o lucro relativo ao valor dos terrenos, pago às prefeituras, que varia entre 2% e 3% do valor da transação.

Apesar de considerar que o montante reinvestido em um novo imóvel não é aumento de patrimônio nem de receita e renda das pessoas, o imposto de 7% (6% + 1%) é bastante oneroso. Além disso, vale lembrar que, na Espanha, a legislação pode variar em cada uma das regiões e os

6%, mais 1%, podem aumentar um pouco. Em alguns municípios cerca de 2% vão para os cofres da prefeitura, como tributo pelo aumento do valor dos terrenos ocupados pelo imóvel.

Assim, poderíamos dizer que, no fim das contas, a tributação existente no momento da transação, em termos gerais, corresponde a aproximadamente 10% do preço do imóvel, além de outros impostos ou de outros pagamentos adicionais que precisam ser feitos, como o registro da propriedade num tabelião. Sendo feita uma hipoteca, também é preciso pagar o registrador, fazer o pagamento ao tabelião pela compra e venda e também o pagamento pela hipoteca etc.

Se bem me lembro, pode-se considerar que, na cascata de impostos, no setor de habitação, aproximadamente 30% do preço final do imóvel termina nos cofres públicos.

Patricia Ferraz - Instituto de Registro Imobiliário do Brasil (IRIB): No Brasil existe, em alguns estados, uma forte tendência para se promover a regularização fundiária urbana, utilizando-se as concessões de direito real de uso ou de uso especial para fins de moradia, ao invés do direito de propriedade. Quais as consequências econômicas desta política?

Baralides Alberdi: Uma consequência econômica fundamental é que ninguém concederá crédito para reformar a casa e melhorá-la se depois pretende vendê-la. Se a pessoa tem direito de uso, mas não o direito de propriedade, cria-se uma limitação ao desenvolvimento deste estoque de imóveis ao tentar favorecer essas pessoas ou essas famílias.

Entretanto, na realidade, essa ajuda é muito pequena, porque seria muito melhor oferecer-lhes propriedade ou não. Mas, se for para dar, tem que ser em sua plenitude, para que a família seja incentivada a fazer investimentos no imóvel.

Por ter o direito de uso, mas não o de propriedade, o indivíduo não se sente seguro em investir no imóvel. Isso porque sabe que não pode tomar crédito no sistema bancário para melhorar sua propriedade, na qual tem que viver precariamente porque ela se deteriora.

Não seria melhor ter uma situação clara? Para que haja possibilidade de transação econômica e crédito hipotecário, é necessário que fique claro quem é o proprietário do imóvel. Se o detentor da propriedade não pode endividar-se para melhorá-la, a situação é um pouco contraditória, no meu entender, e ruim para o tráfego econômico e para o desenvolvimento econômico e, ainda, para a possível existência de crédito com essa garantia.

Mauro Zico da Silva – Unisys: Como ocorre a renegociação de dívidas hipotecárias na Espanha? É um tratamento de massa ou um mutuário inadimplente é avaliado de forma personalizada, com renegociação da dívida segundo sua necessidade identificada?

Baralides Alberdi: Atualmente a negociação de inadimplência é individual e, antes de alguém ser levado a juízo, são feitos todos os tipos de acordos para que isso não aconteça, porque, da maneira como os preços estão evoluindo, a execução não interessa a ninguém. Existe também a possibilidade de a pessoa que deixou de pagar pontualmente alguns meses, renegociar, alongar os prazos, tendo, até mesmo, a possibilidade de, por uma única vez, adquirir um novo empréstimo para quitar o atraso. Considerando o ambiente econômico atual, é muito difícil que alguém que não pague vá a juízo. Para equacionar o problema, também é possível o inadimplente encontrar um comprador que cubra a sua dívida.

Maria do Socorro Almeida - Secretaria do Tesouro Nacional: O doutor Luis Leirado disse que os resultados das avaliações são apresentados em 48 horas. Como são verificados os vícios construtivos? Eles são resolvidos apenas com seguro de responsabilidade do construtor?

Luis Leirado: Pelo fato de os relatórios da Tinsa serem realizados por profissionais do mundo da construção que, por sua vez, continuam projetando edifícios e detectando, nos seus próprios edifícios e no seu trabalho profissional, o estado de conservação desse edifício e da construção, isso nos abre, em muitos casos, a oportunidade de descobrir fatos que não integram a relação de exigências a serem observadas. Num determinado momento, pode-se aconselhar a instituição de crédito a fazer um relatório mais profundo do edifício. Um caso emblemático ocorrido na Espanha foi a contaminação das estruturas de concreto armado, por meio do cimento-amianto. Existiu outro em que determinados componentes do cimento produziam uma luminosidade nas construções em locais úmidos. Foram localizadas zonas e épocas nas quais este cimento havia sido utilizado.

Sempre colaboramos para detectar, precocemente o surgimento de determinados elementos que possam levar à necessidade de substituir toda a estrutura do edifício.

Para concluir, na Espanha existe uma regulamentação para os imóveis novos, nos quais se exige que o promotor - o incorporador - faça um seguro de responsabilidade por 10 anos, garantindo a estrutura, a impermeabilidade exterior do edifício, a cobertura, o cálculo da estrutura e a cimentação. Para que esse seguro possa ser feito pelas companhias de seguro, foram criadas sociedades de controle técnico e sociedades que revisam os cálculos e a execução da estrutura. Isto permitiu que toda esta quantidade de imóveis concluídos tivesse um seguro de responsabilidade durante 10 anos, realizado por uma companhia de seguros.

Entretanto, em função das verificações e precauções que estão sendo tomadas, não tem sido observadas ocorrências de vícios construtivos.

Júlio César Carneiro Paranatinga - Banco Central: Quais são os investidores em títulos hipotecários? Que tipos de instituições? São espanholas ou estrangeiras? Qual é a participação de cada uma? Por que as pessoas aceitam receber tão pouco nas aplicações que fazem? Existem empresas específicas de *credit scoring* na Espanha?

Baralides Alberdi: Normalmente, o *credit scoring* é feito pelas próprias instituições que concedem o crédito, quando da análise de risco. O Banco de Espanha também tem um serviço de informação sobre inadimplentes, que pode ser utilizado como fonte de consulta.

Com relação aos investidores em títulos hipotecários, eles são institucionais, espanhóis e estrangeiros. Não tenho as porcentagens exatas de quantos investidores espanhóis ou estrangeiros, ou quanto os fundos de investimento compraram. As entidades de crédito também investem, porque precisam fazer aplicações de longo prazo.

A questão dos baixos rendimentos é uma realidade como qualquer outra. Quer dizer, as pessoas têm onde investir. Por isso, houve tanta compra de imóveis, porque havia altas valorizações, e surgiram os bancos que pagam rentabilidades maiores. Mas, com certeza, atualmente, ninguém consegue no mercado financeiro rendimento superior a 2% ou 2,20% ao ano por depósitos de médio prazo, inferiores a 24 meses.

Quer dizer, a pessoa compra, por exemplo, títulos do Tesouro e o máximo que consegue é 2% ao ano. Atualmente, para aplicações com prazo de 10 anos, na melhor das hipóteses, se consegue 2,5% ou 2,7%.

Maria Henriqueta – CBIC: O gráfico apresentado com preço da moradia e custo da construção demonstra que, a partir de 1990, ocorreu um deslocamento entre o crescimento dos custos da construção e das moradias. Este deslocamento se explica pelo crescimento do valor do terreno ou pelo aumento do resultado imobiliário? E qual é a participação percentual do valor do terreno no custo total da unidade?

Baralides Alberdi: Na Espanha existem operações em que o custo do terreno, na quase totalidade das situações, supera 40% do custo da unidade, variando em função da localização do imóvel. Existem alguns locais ótimos, em centros das cidades, cuja participação do custo do terreno supera 60%.

Antonia Portela - Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda: Nos financiamentos com subsídios do governo, há algum tipo de seguro de crédito ou seguro temporário por perda de renda? Nos financiamentos subsidiados, há exigência de contrapartida, por exemplo, poupança pessoal, dos mutuários?

Baralides Alberdi: Na Espanha, o seguro de crédito só está começando a ser feito em algumas operações. Não é algo que tenha sido feito tradicionalmente.

Com relação às operações de moradias subsidiadas, normalmente é preciso dar uma entrada e isso prevê uma poupança prévia. Mas, justamente nas operações subsidiadas, nas operações com ajuda, às vezes a entrada é um pouco menor. Se o financiamento for de até 80% do valor de garantia, evidentemente a pessoa que for comprar o imóvel deve poupar os 20% restantes, além de 10% adicionais, que é o valor dos custos complementares independentes do empréstimo, ou seja, os impostos, as despesas de tabelião, registro, avaliação, etc.

Onivaldo Scalco - Companhia Brasileira de Securitização (Cibrasec): No Brasil, estima-se que os custos operacionais para captar recursos e administrar as operações de crédito giram em torno de 2% a 2,5% do saldo dos depósitos. Qual é o percentual estimado para a Espanha?

Luis Leirado: Na Espanha, está claro que com esse custo não se poderia captar depósitos. Eu acho que tudo o que estamos contando é que a concorrência e o desaparecimento da margem financeira é um fato. A concorrência entre as instituições financeiras é feroz. Além disso, eu diria que elas se encontram em uma dinâmica da qual dificilmente, digamos, poderiam descer do trem em movimento. Atualmente não há lugar para uma mudança brusca da estrutura e da dimensão dos balanços que as instituições financeiras têm na Espanha. Isto tornou os bancos muito competitivos e também os fez buscar, como vocês bem conhecem, a expansão para outros mercados e outros países, com a correspondente diversificação.

Baralides Alberdi: Mas têm margem. Acredito que com um ponto percentual, as instituições se mantêm, se tiverem atividade, é claro. Quanto mais atividade, maior é a margem.

Há empresas nos Estados Unidos que por 10 pontos básicos (0,10%) já têm lucro. Se tiverem escala, acabam tendo lucro. No Reino Unido, as margens são ainda mais baixas. Quer dizer, uma instituição financeira que tenha muitas atividades e negócios, realmente faz maravilhas com 100 pontos básicos (1%).

Grace Cristine Rocha – Santander: Dentre as críticas feitas ao modelo brasileiro, a burocracia e a demora na originação nos contratos têm ocupado lugar de destaque. Pedimos várias certidões, mas não podemos dizer que a operação é segura. Na Espanha, também houve uma reforma na lei de registro imobiliário. Gostaríamos de conhecer quais são os principais aspectos dessa lei, no que se refere ao ônus sobre habitação financiada.

Baralides Alberdi: Com relação aos registros, não existe uma lei específica que tenha sido promulgada. O que mudou com os registros é que eles baratearam o custo e melhoraram com a informatização. Hoje eles são mais rápidos na execução e as características do modelo fez com que se tornassem muito eficientes.

A burocracia mata qualquer atividade e a falta de respeito à lei e à ordem são cruciais para o mercado financeiro. Na Espanha, qualquer ônus que interfira no imóvel só tem validade quando registrado na matrícula. Isso dá uma segurança muito grande às operações, pois o que não está registrado não consta do mundo real.

Na Espanha os registradores são funcionários públicos, que chegam à posição de registradores por meio de um concurso. E então os que passam no concurso se tornam registradores por toda sua vida profissional e têm a concessão do registro. Quer dizer, são responsáveis pelo registro, dos escritórios, das máquinas. Além disso, existe uma estrutura colegiada entre eles, segundo a qual, por exemplo, o colegiado faz a contratação de um seguro para todos os registradores, para o caso de haver algum problema no registro ou na avaliação que tenha sido feita. Existe, também, algo similar a pagamentos cruzados, quando um registrador começa, para que tenha uma receita mínima e o registro possa funcionar, porque há muitas diferenças de atividade econômica e, portanto, de rentabilidade.

João Bosco Segreti - SAM Consultoria: Qual é a representatividade do mercado secundário na Espanha? E como é o processo de securitização, quanto ao aspecto da taxa de financiamento, comparada à taxa de mercado básica?

Baralides Alberdi: A securitização representa, atualmente, cerca de 10% do saldo hipotecário, apesar do crescimento, desde 2000, ter sido em torno de 50% por ano.

Além das securitizações propriamente ditas, na Espanha também se utilizam Letras Hipotecárias, que participam com outros 10%, e as Letras estruturadas, no total de 26%. E com relação à taxa, as securitizações estão dando rentabilidade de 50 pontos básicos (0,5%), acima da taxa básica.

Décio Tenerello - presidente da Abecip: Se o mercado secundário é feito por intermédio de fundos e as garantias hipotecárias são dos bancos que garantem a emissão do papel do mercado secundário, como são feitas as emissões dos títulos?

Baralides Alberdi: A Espanha é um dos poucos mercados europeus no qual existem, e onde se desenvolveram, tanto o modelo americano de securitização – com a retirada das hipotecas do balanço dos bancos pela venda a um emissor de títulos a ser negociado junto a investidores – como o modelo europeu típico dos bancos alemães e dinamarqueses, no qual as hipotecas permanecem no balanço das entidades e as Letras hipotecárias ficam no passivo das entidades, mas são vendidas aos investidores. Então, existem os dois modelos. Eles estão se desenvolvendo em um ritmo muito forte atualmente. E as letras estruturadas que, como expliquei, constituem um sistema misto, no qual as hipotecas permanecem no balanço das entidades.

A política de habitação e o mercado de crédito imobiliário no Brasil

Inês da Silva Magalhães | Secretária Nacional de Habitação do Ministério das Cidades.

“A habitação deve ser olhada como uma equação complexa que é. As variáveis a serem respondidas são variáveis que trabalham com diferentes atores, diferentes necessidades e diferentes tempos.”

Antes de iniciar, quero agradecer o convite para integrar este seleto grupo de palestrantes e parabenizar a Abecip pela promoção deste evento, cujo tema é bastante importante neste momento em que estamos buscando formas de dinamizar o crédito imobiliário no país.

Vários aspectos que pretendia abordar já foram apresentados pela doutora Antonia Portela, com muita propriedade. Assim, vou procurar resumir minha apresentação para que tenhamos um tempo maior para nos dedicarmos a conhecer os modelos da Espanha e do México, que são o foco principal deste evento.

Existe uma premissa básica, com a qual nós trabalhamos. O Governo Lula, já em 1990, quando propôs o Projeto Moradia, tinha a convicção de que, para uma política habitacional sustentável apta a se tornar uma política de Estado, seria importante tanto haver um mercado forte e ampliado, que conseguisse produzir para as faixas de renda mais baixas do que as atualmente atendidas, como também um sistema de proteção social: um sistema de subsídio capaz de suportar e colocar as pessoas de menor renda, onde se concentra o maior déficit, num patamar de maior cidadania.

Vários são os atores envolvidos no processo de tornar viável o acesso das famílias à moradia. Entre eles estão representantes do Governo, os agentes financeiros e o setor da construção. Hoje em dia, pelo menos na minha opinião, temos entre nós mais convergência do que divergência. O nosso empenho, agora, é buscar um processo para acelerar as medidas. Ou seja, adequar o ritmo das necessidades ao ritmo das nossas possibilidades, da possibilidade do Governo. Acho que essa é a grande equação deste momento, pois já há grandes convergências quanto ao que é preciso fazer.

Agora vou abordar rapidamente o que está acontecendo no Brasil, apesar de a doutora Baralides conhecer a experiência brasileira muitíssimo bem, para podermos avançar no conhecimento do modelo mexicano.

A nossa premissa é criar condições, e a doutora Antônia Portela colocou isso muito bem, para que o mercado se amplie, produza mais e com mais segurança. Precisamos também ter um fortalecimento e a institucionalização da área de interesse social, para que possamos enfrentar, de uma maneira mais efetiva, o déficit do tamanho que ele tem.

Resumidamente, nós tivemos um processo de urbanização muito acelerado no país, que teve como uma de suas conseqüências a produção de desigualdades muito grandes e de concentração. Acho que qualquer política pública tem que considerar isso como um fator importante.

Em termos institucionais, apesar dos avanços que foram apontados, nós tivemos, com a extinção do BNH, uma fragmentação. Não temos nenhuma intenção de restabelecer uma estrutura organizacional semelhante à existente na época do BNH, mas temos que criar uma *institucionalidade* capaz de harmonizar as competências, antigas e novas, que esse desafio propõe.

Quanto ao diagnóstico institucional e questão da falta de uma política de desenvolvimento urbano, merece ser destacada a inexistência de instrumentos que possibilitem essa harmonização, uma vez que é grande a fragilidade na articulação entre os Entes Federativos e também por haver uma certa desestruturação do sistema de informação e da capacidade gerencial desses entes, incluindo evidentemente o Federal, como conseqüência de um processo de longos anos.

Em termos do mercado imobiliário, não pretendo me estender. Acho que, mais do que dizer qual é a síntese do diagnóstico dos problemas, entendo que devo destacar os desafios a serem superados. A questão hoje é que temos um processo de estabilidade econômica que se consolida. Temos também, com otimismo, um processo de baixa de juros, cuja consolidação criará melhores condições para o financiamento imobiliário.

Por isso, e aproveito para reiterar meus parabéns à Abecip, acredito que este seminário seja muito oportuno para acelerar nossa agenda e para focarmos-nos, como tarefa de maior dedicação neste momento, na questão do crédito. Na agenda que temos na Secretaria Nacional da Habitação, a questão do crédito e da locação, em termos de mercado, são dois pontos que temos de atacar com bastante rapidez.

A propósito da questão do judiciário e das avaliações, não tivemos, ainda, avanços significativos. Em relação ao judiciário, alguns passos importantes já foram dados, com o fechamento de alguns convênios com a Associação de Magistrados. Alguns trabalhos desenvolvidos, principalmente, na área da regularização e na revisão da Lei nº 6.766, podem nos ajudar nessa pauta.

Em relação à atuação dos agentes que operam no SBPE, as Resoluções do Conselho Monetário Nacional e as medidas que foram tomadas, pelos números que têm sido apresentados, nos deixam otimistas em relação ao acesso e à disponibilização de crédito, cuja projeção para esse ano vem ao encontro dos anseios de todos nós.

Na Secretaria Nacional da Habitação, fundamentalmente, temos trabalhado em duas linhas: uma de gestão e outra mais gerencial, de revisão e de adequação dos programas, além do aumento da disponibilidade de recursos, com já dito aqui. O orçamento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) deste ano é bastante elevado e a doutora Vera Vianna, da Caixa Econômica Federal, aqui presente, terá de se desdobrar para gastar. Entretanto, mais do que o esforço para alocar a totalidade do orçamento, também será exigido um esforço adicional para que o perfil das pessoas atendidas com recursos do FGTS seja alterado, em decorrência das mudanças que foram propostas pelo Governo e aprovadas pelo Conselho Curador, priorizando o atendimento às famílias com renda de até 5 salários mínimos. Isso está estabelecido na Resolução nº 460, que mudou a racionalidade da aplicação de subsídios nos recursos do FGTS.

Em relação ao subsídio, o próprio FGTS disponibilizou R\$ 1,2 bilhão para este ano. A expectativa é termos R\$ 1 bilhão, em 2006, e R\$ 900 milhões, em 2007. Esses recursos ajudarão a direcionar a aplicação na faixa de até cinco salários mínimos, em que se concentra a maior parcela do déficit habitacional do país.

As alterações do Programa de Arrendamento Residencial (PAR) e do Programa de Subsídio à Habitação de Interesse Social (PSH) também obedeceram à diretriz de contemplar as diversidades do país, de ter especificações regionalizadas e uma maior aderência às necessidades das prefeituras. Claro que esses processos de revisão e adequação são permanentes. A nossa meta é ter um aumento significativo na aplicação dos recursos na faixa da população com renda de até cinco salários mínimos, devendo atingir mais de 60% das verbas aplicadas.

Estamos trabalhando numa perspectiva de construir um novo modelo que atenda as camadas mais pobres da população, uma vez que os avanços no chamado sub-sistema de mercado já foram bastante significativos. É importante, e a política retrata isso, que tenhamos em mente que existe um sistema e que devem ser tomadas medidas referentes tanto à área de interesse social como à de mercado. A habitação deve ser olhada como uma equação complexa que é. As variáveis a serem respondidas são variáveis que trabalham com diferentes atores, diferentes necessidades e diferentes tempos.

O tempo da construção de um novo modelo vigoroso é demorado. A doutora Baralides colocou isso muito bem ao lembrar que na Espanha o processo começou em 1978. Então precisamos ter a consciência de que as instituições demoram um tempo de maturação. Neste sentido, na questão da habitação de interesse social, vale destacar a aprovação do Fundo Nacional de Habitação, um projeto de iniciativa popular já aprovado, que tramitou no Congresso por vários anos. Hoje, em fase

de regulamentação, ele será um instrumento importante na articulação da atuação dos três níveis de Governo.

Foram criados instrumentos e medidas para somar os esforços e os recursos dos 3 Entes Federativos, que têm, segundo a nossa Constituição, a competência para desenvolver ações habitacionais, guardando para o nível federal, além da questão dos recursos, o trabalho de regulação e articulação, para que esse sistema possa ser aprimorado. Acho que o trabalho desenvolvido está sendo extremamente importante, porque teve a colaboração de muitas pessoas que estão aqui e fazem parte do Conselho das Cidades.

Esse conselho é um instrumento que responde a uma convicção de que o processo de construção de políticas públicas tem de passar, necessariamente, por um processo de democratização da construção dessas políticas e do controle do Estado pela sociedade. Ele envolve movimentos populares, empresários, institutos de pesquisas e representantes dos vários níveis de governo num único espaço para debater as políticas de habitação, saneamento e transporte. Por meio desse órgão, está sendo possível construir uma política de desenvolvimento urbano, que acreditamos ser fundamental para o desenvolvimento econômico do país. Não há possibilidade de se ter um processo de desenvolvimento econômico satisfatório, se não conseguirmos diminuir as desigualdades nas cidades. Essa é a nossa convicção.

O sistema de habitação de interesse social, cuja lei encontra-se em processo de regulamentação, deve contribuir para que se consiga otimizar a aplicação dos recursos e para aumentar a capacidade de atuação do planejamento dos três níveis de Governos.

A Política Nacional da Habitação foi pensada tendo como componente um sistema de mercado que permita, não só ações que ampliem a sua atuação, mas que também forneçam segurança para que ele funcione de maneira adequada. Nós temos clareza de que precisamos reforçar a rede social, para que o mercado funcione como mercado. Também temos a preocupação de que o judiciário não transfira para o mercado as competências que são, na verdade, da rede social - resolver os problemas sociais da população.

Como já disse, o fim do BNH colocou a fragmentação das competências do setor da habitação na mesa. No âmbito do Governo, instituímos um grupo de trabalho, que ainda não está atuando por estar em processo de formação. Esse grupo reunirá representantes do Banco Central, Ministério da Fazenda, Tesouro Nacional, Secretaria de Política Econômica, Ministério das Cidades e Casa Civil. O objetivo é estabelecer uma câmara de compensação de medidas, que intervenham tanto no mercado como na produção e no sistema financeiro, para que, cada vez mais, seja adotada uma linha única e a atuação seja direcionada no mesmo sentido. Acho que é uma medida importante. Acredito que os resultados serão bastante positivos.

Estou ansiosa para ouvir sobre a experiência mexicana, que eu conheço um pouco. Um dos desafios que a gente destaca - e eu sempre olho para o diretor da Abecip, doutor Osvaldo Fonseca, que está sentado lá na última fila, é minha provocação cotidiana com ele - é colocar o sistema bancário e a CBIC juntos. Isso felizmente tem sido possível e importante para cumprir o segundo desafio, que é encontrar formas de produzir unidades habitacionais que sejam aderentes à nossa demanda. Quer dizer, o mercado hoje produz basicamente para as famílias com mais de 10 salários mínimos de renda. Mas como vamos gerar imóveis para quem ganha menos? O subsídio é uma coisa fundamental. Por isso, foi criado o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social e introduzidas as disposições da Resolução nº 460, do Conselho Curador do FGTS. Acho que é um desafio que não está completamente equacionado. Como a produção e os mecanismos de financiamento podem ser mais aderentes ao perfil da demanda? Acho que esse é o grande desafio que eu deixo.

Obrigada.

O sistema de financiamento imobiliário do México

Flávio Augusto Franyuti Barreda | diretor do HSBC no México.

“O não- pagamento dos créditos passou a ser esporte nacional no México, porque as pessoas pensavam: “Por que vou pagar, se os que estão atrasados têm desconto? Então eu também vou deixar de pagar e pedir desconto”. Na verdade, estávamos agindo contra nossos próprios interesses e a partir desse momento estabelecemos esquemas que procuram ter o efeito contrário.”

Gostaria de agradecer a Abecip por ter me convidado a participar desse interessante seminário, que é uma oportunidade para aprendermos muito sobre o que está sendo feito no Brasil e também sobre a experiência espanhola. O México, a Espanha e o Brasil são três países que partiram de um ponto comum: três crises em épocas diferentes. Já ouvimos os comentários sobre a crise espanhola de 1991 e 1992. Eu pretendo abordar a crise mexicana de 1994 e 1995 e também a crise vivida pelo Brasil no final da década passada. São os pontos iniciais que temos em comum, que podem nos ajudar a encontrar algumas semelhanças entre o que aconteceu nessas três economias, principalmente no que se refere ao crédito imobiliário.

Na minha apresentação vou tratar do estágio do mercado mexicano à luz de alguns fatores estruturais, da crise que passamos, da situação em que nos encontramos neste momento e das perspectivas para o futuro.

Antes de iniciar minha apresentação, destaco que tenho duas notícias a transmitir: uma boa e outra ruim. A notícia ruim é que o doutor Daniel Leal, que havia sido convidado pela Abecip para também participar deste evento, não pôde comparecer. A notícia boa é que ele me enviou a sua apresentação e tomei a liberdade de incluí-la na minha, para aproveitar a sua contribuição.

O México é um país com uma extensão de quase 2 milhões de quilômetros quadrados. Isso corresponde a mais ou menos a quarta parte do território brasileiro. Temos uma grande fronteira ao norte com os Estados Unidos. Em termos econômicos isso é muito importante. Ao sul, temos a fronteira com a América Central, que é de quase 1000 quilômetros. O país está dividido em 32 unidades federativas. Essa divisão é importante, porque uma das bases ou fundamentos do sistema hipotecário no México é o registro público da propriedade. No México cada estado tem um registro diferente, com legislação específica sobre a adjudicação de um imóvel em caso de inadimplência. Isso depende da legislação de cada um dos Estados da República Mexicana. (Figura 1)

O México tem três cidades muito importantes, em que se concentram 50% da economia. A Cidade do México, a maior do país, com cerca de 20 milhões de habitantes. Guadalajara, um centro comercial, e Monterrey, uma cidade industrial. Eu sei que muitos brasileiros gostam de Cancun, mas atualmente a cidade está enfrentando problemas, depois da passagem de um furacão.

O México conta com cerca de 106 milhões de habitantes. Desses, 53 milhões são homens e 53 milhões mulheres. O índice de crescimento projeta uma população de 117 milhões, para 2015. (Figura 2)

As pirâmides demográficas apresentadas no gráfico mostram a situação atual e a projeção da população para o ano de 2005, destacando a população com idade entre 20 e 49 anos, que é mais propensa a demandar novos domicílios. Até 2025, esse segmento crescerá muito, ampliando o potencial de clientes. Depois a pirâmide começará a diminuir um pouco, à semelhança da Espanha. O México terá, nos próximos 20 anos, uma situação sem precedentes em termos de demanda por moradia e crédito. (Figura 3)

A criação anual de domicílios no país girava em torno de 720 mil novas unidades, em 2005. A tendência é chegar, em 2010, a 800 mil novos domicílios. Portanto, a necessidade de moradia no país, nos próximos cinco anos, será bastante expressiva. A taxa de crescimento de residências foi de

3,5%, desde 1995, decorrente do crescimento demográfico e do efeito migratório das áreas rurais para as cidades. *(Figura 4)*

A taxa de crescimento da população mexicana vem diminuindo. As famílias agora são menores e isso faz com que o crescimento da população se normalize. As previsões para 2030 indicam 125 milhões de habitantes, com tendência à estabilização. Isso mostra que estamos numa época muito boa de crescimento, o que é muito positivo para o mercado, considerando que há um déficit de moradias e que o financiamento esteve estagnado durante algum tempo depois da crise. *(Figura 5)*

Em termos de PIB *per capita*, o México e o Brasil estão em situação muito semelhante, conforme os números de 2003, os quais sinalizam que o desafio dos dois países é aumentar a produção *per capita*. *(Figura 6 e Figura 7)*

Por sua vez, a dívida hipotecária em relação ao PIB mostra que ainda temos uma grande oportunidade de crescimento. Estamos em 8,8%, enquanto na Espanha esse índice situa-se em 45%. A Dinamarca tem quase 70% e a Inglaterra mais de 50%. Portanto, temos muito caminho a percorrer, em termos de crédito hipotecário, no que se refere à relação da dívida hipotecária /PIB. *(Figura 8)*

No México, a população economicamente ativa (PEA) é de 46,3 milhões de pessoas, das quais, 67% são homens e 33% mulheres. Esses 46 milhões de habitantes têm aproximadamente 24 milhões de domicílios. *(Figura 9)*

Quanto à distribuição de renda por domicílio, praticamente 90% da população possui renda inferior a oito salários mínimos, equivalentes a 1000 dólares mensais. É uma situação muito similar à do Brasil e um dos grandes desafios para que o mercado imobiliário possa crescer. *(Figura 10)*

Um fator econômico muito importante para o nosso país, refere-se ao fato de que quase 10 milhões de mexicanos moram e trabalham nos Estados Unidos. São quase 25 milhões os mexicanos ou filhos de mexicanos estabelecidos nos Estados Unidos. As pessoas enviam para o México o dinheiro que ganham nos Estados Unidos e tais remessas constituem a segunda fonte de divisas do país, logo depois do petróleo. *(Figura 11 e Figura 12)*

Em 2003, os mexicanos que trabalhavam nos Estados Unidos, enviaram aproximadamente US\$ 14 bilhões ao México. Para 2005 a previsão é de quase US\$ 20 bilhões. Muitas dessas pessoas querem comprar casa no México porque pensam em retornar ou pretendem adquirir um imóvel para as suas famílias. Isso é um fator econômico bastante relevante, pois há compradores em potencial. Se compararmos a PEA de 46 milhões de habitantes, com os 10 milhões de mexicanos que são economicamente ativos nos Estados Unidos, pode-se imaginar a importância deste contingente de pessoas, que, muitas vezes tem um nível de renda bem melhor do que aquele que temos no México.

O desemprego também tem sido um fator que pesa muito em nosso mercado. Aumentou muito depois da crise e depois diminuiu. Porém, atualmente, a tendência é de aumento e isso está relacionado à estagnação do PIB.

No México verifica-se uma correlação muito grande entre o comportamento da moeda e as mudanças presidenciais. Na época do presidente Echeverria, por exemplo, nossa moeda começou a valorizar-se e, no final de seu mandato, sofremos uma desvalorização. No período de Miguel de la Madrid, a moeda não conseguiu atingir nem mesmo o ponto de equilíbrio. Logo após veio o governo de Salinas, em que aconteceu a mesma coisa: a moeda voltou a cair. Depois tivemos o presidente Cedillo, que fez um excelente governo, recuperando a economia. Não houve um crescimento muito forte, mas foram mantidas políticas sadias. Em 2000, entrou o presidente Fox, que, embora tenha proporcionado estabilidade, não trouxe crescimento econômico significativo ao país. O presidente Fox elegeu a política habitacional como uma das suas bandeiras mais importantes de política interna.

O mercado mexicano



Figura 1 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

População Total do México

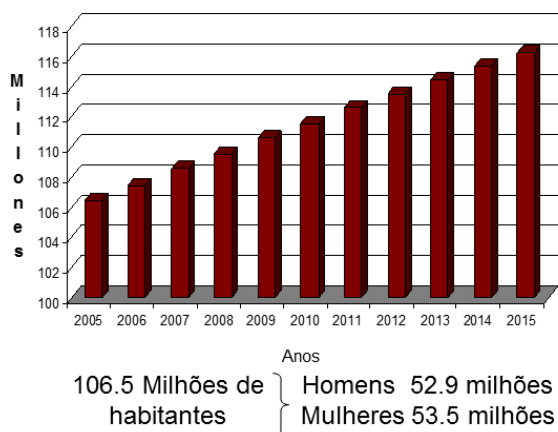


Figura 2 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Pirâmide populacional do México

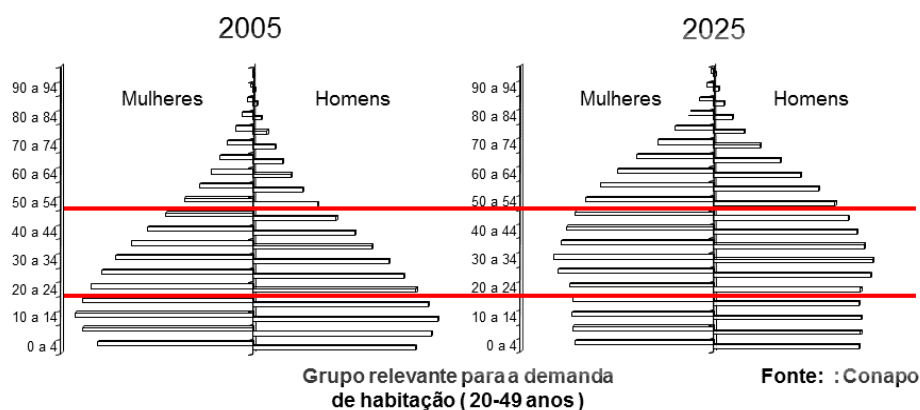
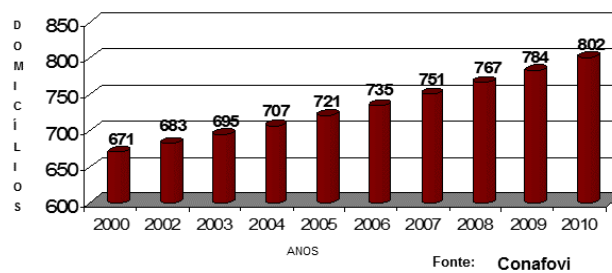


Figura 3 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Novos Domicílios (anual)

2000-2010



- ✓ Os domicílios no México estão crescendo a uma taxa anual média (CAGR) de 3.05% passando de 19.9 milhões em 1995 a 42.2 milhões em 2020.
- ✓ A população rural passou de 56% do total em 1950 para 23% em 2000 devido à migração para os centros urbanos.

Figura 4 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

População Projetada e Taxa de Crescimento

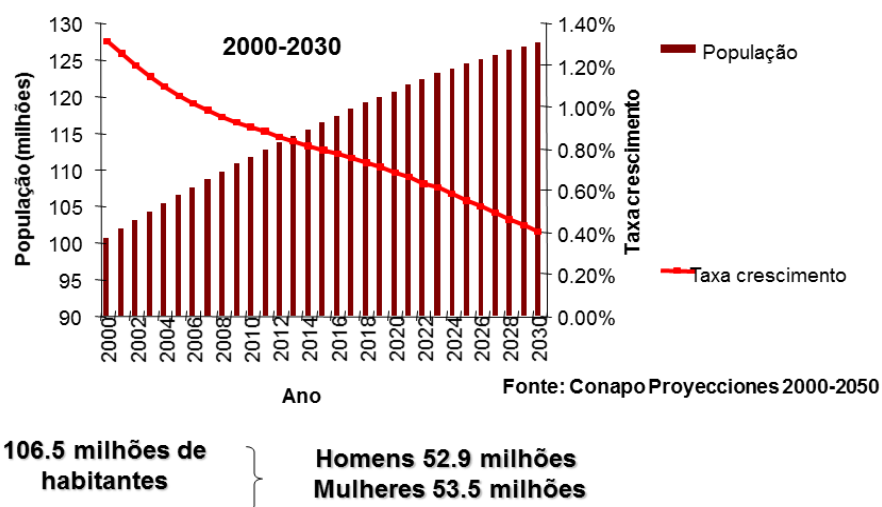


Figura 5 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

PIB *per capita* 2002, países selecionados

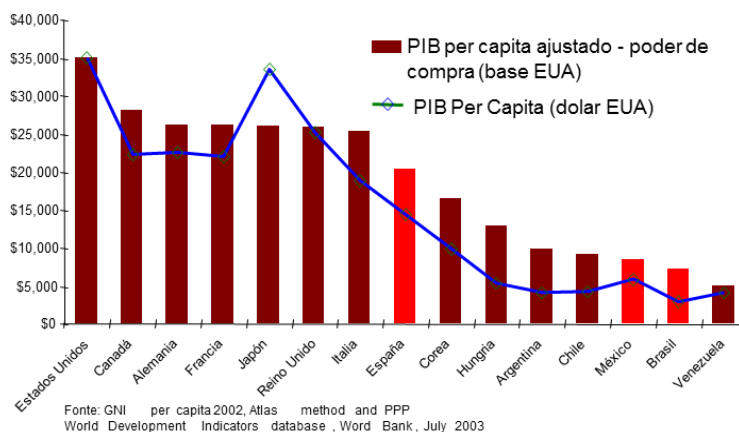


Figura 6 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Crescimento da População e PIB *per capita* real (1989= 80)

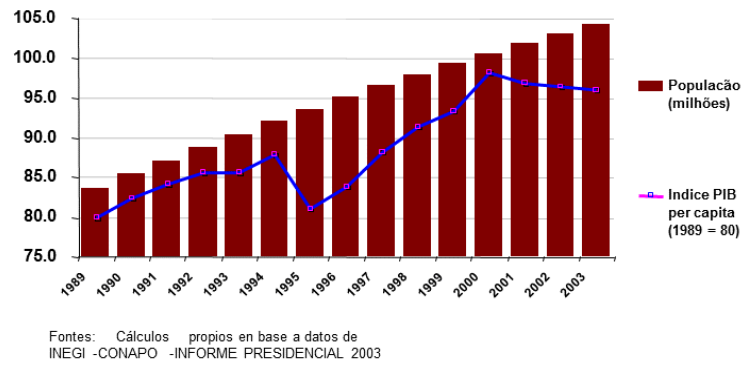


Figura 7 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Saldo da Dívida Hipotecária % PIB

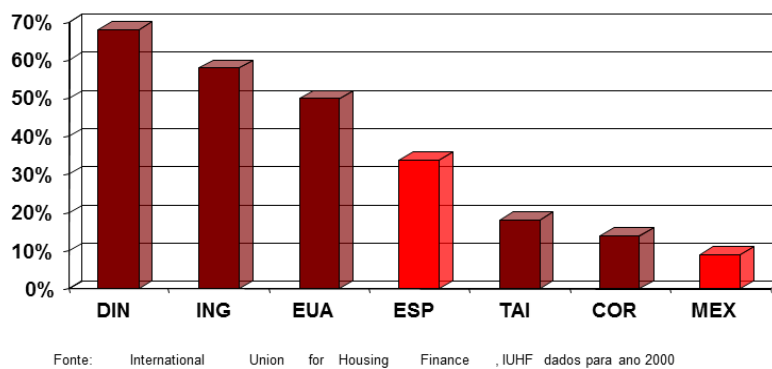


Figura 8 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

População Economicamente Ativa

por Edad y Género

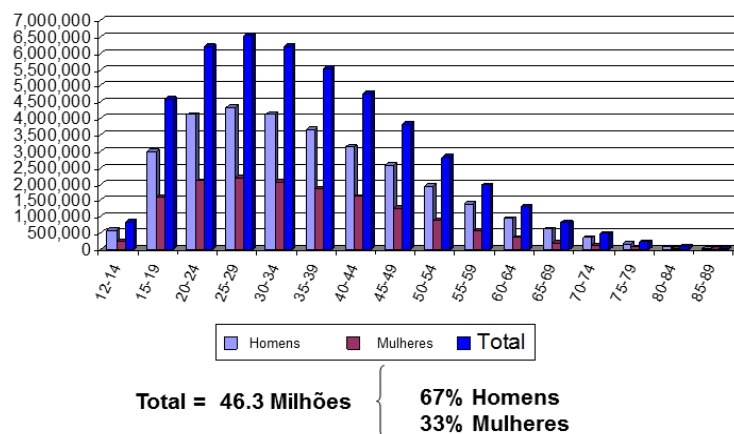


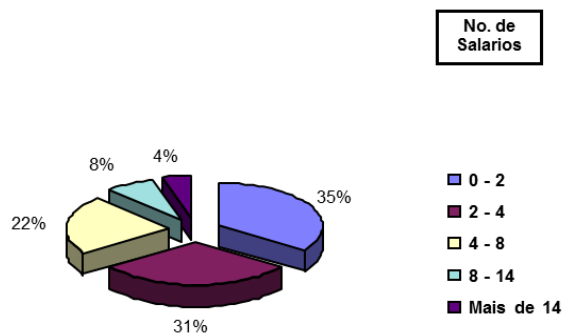
Figura 9 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Distribuição da Renda por Domicílios

2002

SMG	Domicílios	%
0 - 2	8,52,438	34.6
2 - 4	7,609,293	30.9
4 - 8	5,442,245	22.1
8 - 14	1,994,669	8.1
14 - más	1,083,524	4.4
Total	24,560,169	100

FONTE: INEG



SMG = Salario Mínimo Geral = \$1,500 pesos mexicanos

Total: 24.65 domicílios

Figura 10 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

No governo Fox foram implementadas várias medidas, com o objetivo de ampliar o crédito imobiliário. Fundou-se a Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (Conafovi), dirigida por Carlos Gutiérrez, que teve uma atuação excelente. Foi institucionalizado o Instituto Del Fondo Nacional de La Vivienda para Los Trabajadores (Infonavit) e reestruturado o Fondo de Fomento a la Vivienda (Fovi). Foi criada, também, a Sociedade Hipotecária Federal. A parcela real dos juros pagos nos créditos hipotecários passou a ser dedutível no imposto de renda e foi editada a Lei da Transparência, de forma similar ao que aconteceu na Espanha. Essas medidas, aliadas à estabilidade econômica, colaboraram para que o México tivesse um aumento muito significativo, tanto em termos de construção de novas moradias como do setor de crédito hipotecário.

Antes de falar um pouco sobre a crise vivida pelo México, vou explicar o que aconteceu em 1994, quando ela se desencadeou.

Até 1993, tínhamos bons resultados em termos econômicos, mas no dia 1º de Janeiro de 1994 acordamos com o início de uma guerra no sudeste. Uma guerrilha – o exército zapatista – começou a desestabilizar a política do país. A guerrilha assassinou o candidato que tinha a maior probabilidade de chegar à Presidência da República. O assassinato foi no mês de março e, para surpresa de todos e até dele mesmo, Ernesto Cerdillo foi indicado como candidato e, em julho, venceu as eleições. Em setembro é assassinado o presidente do partido que ocupava o poder, o Partido Revolucionário Institucional (PRI). Em dezembro houve a mudança de governo. Juntamente com todos esses fatores, entre fevereiro e março do ano seguinte venciam uma parcela importante de nossa dívida externa. Todos esses fatores fizeram com que nossas reservas internacionais diminuíssem muito. Na ocasião da posse do novo presidente, nossa taxa cambial em relação ao dólar, que estava entre 3 ou 3,30 pesos, saltou para 7 pesos, o que significa uma desvalorização da nossa moeda para a metade de seu valor anterior. (*Figura 13*)

As taxas de juros também foram muito afetadas. A taxa livre de risco de títulos emitidos pelo governo – a taxa Cetes –, que se situava em torno de 15% ao ano, subiu para quase 40%. Até então, todos os créditos hipotecários tinham sido negociados a taxas variáveis, sem nenhum tipo de teto, porque era a única taxa que se podia oferecer até essa época. As pessoas não podiam pagar prestações com taxas fixas e o esquema praticado até esse momento tinha sido o de taxas variáveis. (*Figura 13*)

O resultado do aumento da taxa sobre os financiamentos imobiliários foi a elevação das prestações que os clientes tinham de pagar, criando situações em que os tomadores não tinham como suportar os valores com sua renda.

No que se refere às reservas cambiais, verificou-se diminuição durante todo o ano e, no final de 1994, o país estava praticamente sem reservas. Houve uma grande fuga de capitais, que reduziu as reservas do México a cerca de US\$ 5 bilhões. Todos esses fatores causaram consequências terríveis para o mercado mexicano. (*Figura 13*)

O que aconteceu em 1995, depois da crise? Como tínhamos dívidas impagáveis, inventamos as Unidades de Investimento (UDIS), uma moeda que começou com a paridade de um para um em relação ao peso e era indexada de acordo com a inflação. Os créditos hipotecários foram reestruturados nessa nova moeda, de forma que o cliente conseguisse continuar pagando com uma taxa fixa – fixa em termos, já que estava atrelada à inflação. Em consequência, os créditos começaram a entrar em processo de amortização negativa, aumentando o saldo devedor, uma vez que o pagamento feito pelo cliente em pesos não cobria nem a parcela correspondente aos juros gerados pelo crédito. E, finalmente, o valor da dívida superou o valor das garantias.

Para resolver esses problemas, foi lançado o Programa de Benefícios Adicionais aos Devedores de Créditos Imobiliários (ADE), destinado aos créditos contratados até o mês de abril de 1996. Todos os créditos contratados até essa data podiam participar do programa, cuja proposta era apoiar os devedores, mediante restituição de uma parte do capital, para cada pagamento efetuado. Se um cliente pagasse ou liquidasse sua dívida, recebia um desconto que podia chegar até à metade da dívida. O custo desse desconto foi absorvido, na proporção de 2/3, pelo Governo e o restante pela instituição financeira que havia concedido o crédito.

Em 1996, começa a era das Sociedades Financeiras de Objeto Limitado (Sofoles). Nessa época, os bancos deixaram de conceder novos créditos hipotecários, o que culminou no surgimento das Sofoles, empresas criadas, em sua grande maioria, pelos próprios incorporadores imobiliários, com a proposta de atender a demanda de financiamento, uma vez que os bancos não estavam mais concedendo empréstimos.

A inflação subiu de forma descontrolada, superando os 50%. Depois, começou a diminuir. Agora estamos num período de estabilidade, o que é muito importante para retomar o crédito. O mesmo aconteceu com a taxa de câmbio. Depois de uma desvalorização, como a que tivemos em 1994, a taxa oscilou em um mercado livre. Assim, evitamos ter uma moeda subvalorizada ou supervalorizada, porque a taxa passou a acompanhar a oscilação da oferta e da demanda.

Quanto ao PIB, com a posse do presidente Fox, houve uma queda, mas depois foi iniciado um processo de crescimento e, em 2004, tivemos 4,4%. Para 2005, a previsão é de 3,2%. Esperamos que se mantenha assim. Entretanto, não são notícias muito boas, porque o país deveria crescer por volta de 7%. Essa é uma meta que todos nós precisamos trabalhar. *(Figura 14)*

No que se refere às taxas de juros, verifica-se uma redução significativa, principalmente a partir de 2000. Atualmente, a taxa de juros interna encontra-se na faixa de 8,5% a 9%. Esperamos que ela continue nesses níveis, o que deverá gerar boas expectativas para o crédito hipotecário.

No que diz respeito às reservas cambiais, depois dos US\$ 5 bilhões que sobraram após a crise, tivemos uma recuperação considerável. Em 1996, contávamos com US\$ 15 bilhões e, atualmente, cerca de US\$ 60 bilhões. Isso proporcionou uma base bastante sólida para o desenvolvimento do país. Atualmente, já não temos mais problemas com reservas. Ao contrário, algumas vezes possuímos excesso e precisamos ver o que fazer com ele. *(Figura 15)*

Quais foram os efeitos da crise que acabei de mencionar? Em primeiro lugar, desapareceram todos os bancos mexicanos. Naquela época ficou apenas um e não sabemos durante quanto tempo ele continuará sendo mexicano. Na verdade, as instituições quebraram ou foram vendidas.

Com o aumento das taxas de juros e das prestações, os clientes não tinham mais como pagar. Isso levou ao desenvolvimento de esquemas de créditos em Unidades de Investimento (Udis), cujo valor foi atrelado à inflação, reduzindo-se, assim, o valor da prestação, provocando o esquema amortização negativa que, diga-se de passagem, o cliente nunca entendeu. Ele não compreendia porque pagava e cada vez devia mais. Aliás, esse é um fato que nunca conseguimos entender.

O crédito bancário ficou estagnado até o ano de 2000. A recuperação teve início com o surgimento das sociedades financeiras de objeto específico, criadas para suprir a oferta de crédito que deixou de ser feita pelos bancos.

O que aprendemos com a crise? Acho que de todos os problemas é possível extrair alguns ensinamentos. Um deles é que o risco das taxas de mercado não pode ser transferido aos clientes, porque eles acabam retornando às instituições financeiras e elas precisam buscar soluções ou arcar com ele. Essa é uma das razões pelas quais, atualmente, no México a quase totalidade das operações é contratada com taxa fixa. Porém, as taxas não são tão baixas como eventualmente poderiam ser em esquemas de taxas variáveis. No entanto, tanto os clientes quanto as empresas financeiras estão mais tranquilas.

Outra lição é evitar concessões aos clientes que não pagam. Uma coisa muito comum durante essa época foi renegociar os créditos. Para isso, os bancos ofereciam algum desconto para que o cliente pagasse. Mas o que aconteceu foi que os clientes bons se transformaram em maus pagadores. Aqueles que pagavam em dia ficaram aborrecidos e começaram a pedir descontos pelo pagamento da sua dívida, já que eram dados abatimentos para aqueles que estavam inadimplentes. Esses clientes pensavam mais ou menos assim: “Certo, eu sou bom pagador, o que você me oferece? Como vai me ajudar a pagar o meu crédito, considerando que tenho tanto direito como os outros? Além disso, sempre paguei em dia”.

Uma consequência disso foi que, sem querer, começamos a promover uma cultura da inadimplência. Desse modo, o não pagamento dos créditos passou a ser esporte nacional no México, porque as pessoas pensavam: “Por que vou pagar, se os que estão atrasados têm desconto? Então, também vou deixar de quitar meus débitos e pedir desconto”. Na verdade, estávamos agindo contra

nossos próprios interesses e, a partir desse momento, estabelecemos esquemas de efeito contrário. Deixamos de conceder descontos a quem não paga e começamos a premiar os bons pagadores. Com isso, as coisas mudaram um pouco. Quando tínhamos o esquema das UDIS, no qual a dívida começou a superar o valor das moradias, tínhamos uma perda praticamente certa, porque a diferença do valor do imóvel em relação ao crédito era uma perda que iríamos ter, mais cedo ou mais tarde. Então, com o programa, o que se fez foi ir levando essa perda no decorrer do tempo e, finalmente, reconhecê-la à medida que o cliente fosse pagando. Dessa forma, conseguíamos um efeito positivo, além de começarmos a criar a consciência de que era melhor pagar do que ficar inadimplente.

Outra lição que aprendemos é que não é conveniente conceder créditos em moeda diferente daquela em que o cliente receba a sua renda. A questão das UDIS foi um sistema copiado do Chile. Só que neste país tanto os salários quanto os créditos foram transformados em UDIS. No México, porém, isso só ocorreu com os créditos. Esse é o problema de copiar os programas pela metade. Copiamos apenas a parte relativa ao crédito e esquecemos a relativa à renda. Então, é como se o cliente assumisse um crédito em uma moeda diferente daquela em que recebe o salário, sendo que as duas coisas são afetadas por variáveis independentes: uma delas segue a inflação, enquanto a outra o faz em relação ao salário mínimo. Vale ressaltar que essas variáveis nem sempre são iguais. Eventualmente o risco de toda essa carteira é que, se começarmos a ter um período inflacionário como o que tivemos no passado, pode acontecer a mesma coisa: o cliente não vai conseguir pagar ou a dívida vai crescer de um jeito tal que ele não vai querer quitá-la, porque não será conveniente.

Também aprendemos que uma crise dessa magnitude causa aversão ao crédito. Atualmente, vivemos uma época muito diferente. Os esquemas de taxas fixas de juros em relação às variáveis apresentam um cenário totalmente diferente. No entanto, os clientes ainda continuam tendo medo de tomar crédito. Passamos os dois últimos anos tentando convencer os potenciais tomadores de crédito que, com as taxas de juros fixas, aconteça o que acontecer – desvalorizações, eventos inflacionários – não haverá nenhum problema. Entretanto, o cliente continua não querendo o crédito e esta é uma das barreiras que temos de superar.

Em relação ao mercado habitacional, houve uma concentração das operações nos organismos governamentais. O primeiro lugar é ocupado pelas hipotecas concedidas pelo Infonavit, que é um organismo similar ao FGTS, com algumas diferenças. No Brasil a contribuição para o Fundo é de 8%, enquanto no México, de 5% do salário. No México, o organismo concede crédito para a compra da casa própria. A Sociedade Hipotecária Federal, antigamente, Fundo Habitacional, financia com recursos federais. O empréstimo do Infonavit é feito com recursos obtidos por meio das contribuições dos trabalhadores de empresas privadas. O financiamento concedido aos funcionários do Estado fica a cargo do Foviste que, digamos, é similar ao Infonavit, só que voltado para os funcionários públicos.

Como podemos ver, o volume de financiamentos tem crescido muito significativamente desde 1999. A demanda habitacional está alinhada com a pirâmide populacional e de renda, conforme vimos anteriormente. Os programas sociais de habitação, as casas econômicas, são as que têm mais de 75% do mercado. O segmento formado pelas moradias de nível médio foi o que mais cresceu nos últimos anos. (*Figura 16*)

O número de hipotecas concedidas em 2004 foi de aproximadamente 500 mil e esperamos fechar o ano de 2005 com 600 mil hipotecas. O objetivo do Governo Fox é contratar 750 mil operações em 2006, para que esteja de acordo com o crescimento de domicílios já citado. Caso cheguemos a 750 mil, as unidades habitacionais e a população estariam aumentando nas mesmas proporções. (*Figura 17*)

População de origem mexicana residente nos USA 1900-2003

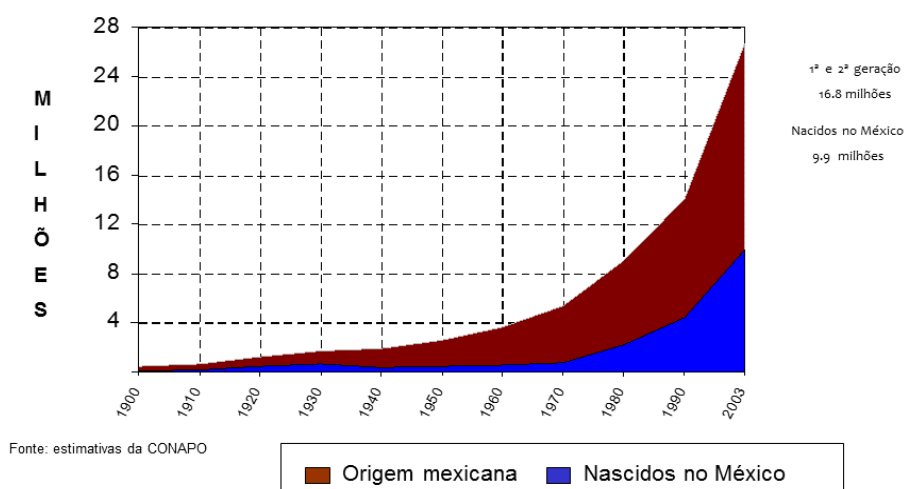


Figura 11 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Divisas

1990-2003

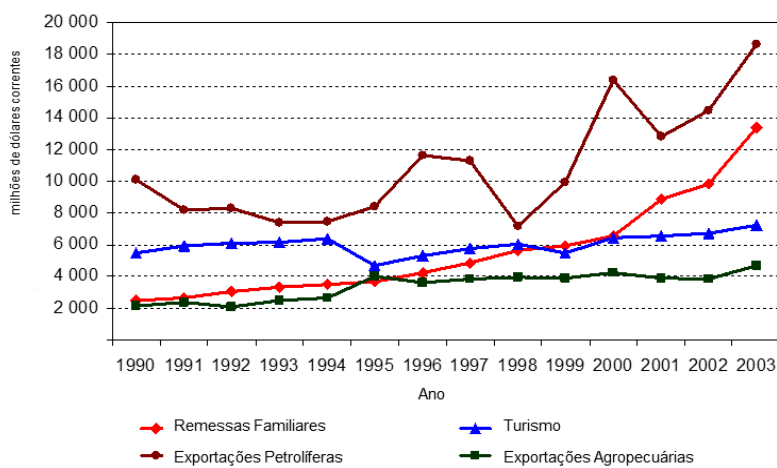


Figura 12 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

A crise de 1994-1995 e seus efeitos

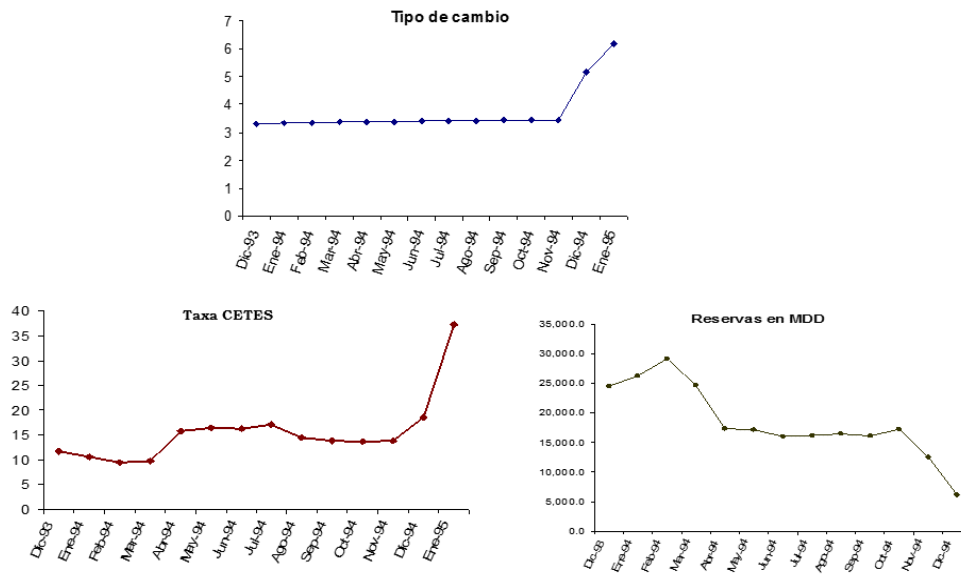


Figura 13 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

A crise de 1994-1995 e seus efeitos

Produto Interno Bruto PIB

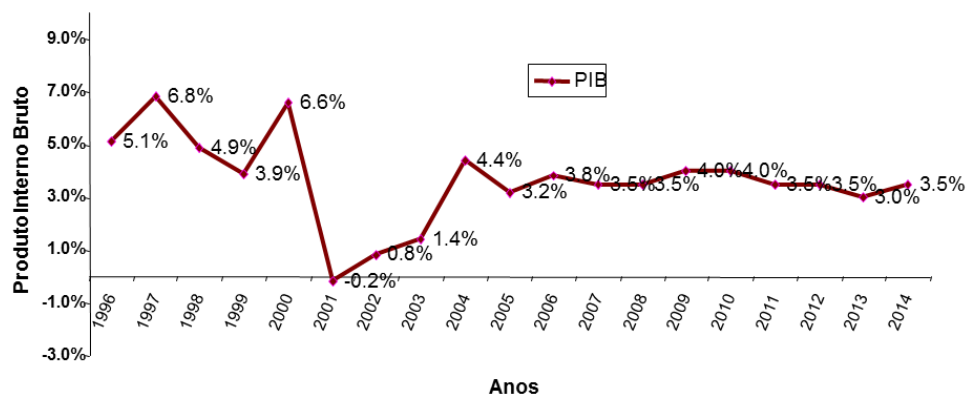


Figura 14 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Em relação ao cenário que esperamos para o final de 2005, acreditamos que o Infonavit manterá o primeiro lugar, com 63%, em termos de números de operações ou de créditos concedidos. Os bancos devem fechar o ano com 7%, o que representará em torno de 50 mil créditos concedidos. As Sofoles deverão fechar o ano com 90 mil créditos. Ainda há os demais participantes do mercado, como o Foviste, os incorporadores, as empresas de autofinanciamento, etc. (*Figura 19*)

No que se refere aos valores das novas operações, a participação do Infonavit é bem menor do que a participação em número de créditos concedidos, porque seus créditos são de menor valor unitário, comparativamente aos gerados por outras empresas financeiras. Em termos de valores, os bancos detêm 21% do mercado. Destaca-se que os créditos dos bancos, em geral, são dirigidos ao financiamento de imóveis residenciais adquiridos por famílias de renda média e alta, enquanto os do Infonavit têm atuação maior no financiamento de moradias de cunho social.

As Sofoles ainda mostram um número de operações superior às dos bancos, mas o que elas fazem, basicamente, é dar financiamento com recursos da Sociedade Hipotecária Federal. Algumas já fizeram operações de securitização da carteira, obtendo recursos para novas operações, porém, nenhuma das duas fontes de recursos é suficientemente barata e competitiva no mercado atual.

As expectativas são de fecharmos o ano de 2005 com 600 mil créditos concedidos, sendo 38% deles destinados à aquisição de habitações enquadradas em programas de cunho social, ou habitação econômica; 18% para residências médias; e apenas 11% para os chamados imóveis residenciais para a camada da população de maior poder aquisitivo. (*Figura 20*)

Os participantes do financiamento habitacional no México são as Sofoles que, como já comentamos, foram constituídas a partir de 1995 e atuam repassando recursos da Sociedade Hipotecária Federal; o Infonavit, que é o grande agente financiador do país; os bancos; e o Foviste. (*Figura 21*)

O segmento formado pelas Sofoles possui três empresas como principais. A maior é a Sociedade Hipotecária Nacional. Em seguida, vem a Hipotecaria Su Casita e a Crédito Casa. A quarta Sofoles está muito longe da terceira.

No sistema integrado pelos bancos, a concorrência é muito acirrada, principalmente no último ano e meio, que teve como uma das conseqüências a guerra das taxas de juros, a exemplo do que ocorreu na Espanha. Há dois anos, a taxa de juros era próxima a 17% ao ano e atualmente situa-se em aproximadamente 11%. Apesar dessa queda expressiva num período tão curto, os bancos ainda sofrem muita pressão para serem competitivos nesse mercado. Com tudo isso, a margem de intermediação está por volta de 200 pontos básicos.

As operações envolvendo as moradias que custam menos de US\$ 15 mil são as unidades habitacionais econômicas. Os principais financiadores são empresas vinculadas ao Governo, como o Fonapo ou o Infonavit e o Foviste. O Fonapo também é um fundo para a habitação popular, que fornece subsídio, mas sua participação é muito baixa. Os fundos que têm participação verdadeiramente importante são o Infonavit, o Foviste e as Sofoles, que eventualmente recebem recursos da Sociedade Hipotecária Federal. As Sofoles atendem o que chamamos de mercado informal, isto é, as pessoas que não têm emprego fixo em uma empresa e, portanto, não contribuem para o Infonavit. Em relação a esse órgão, merece ser destacado que ele só oferece financiamento às pessoas que contribuem para o Instituto, não concedendo financiamentos a terceiros, o que é uma grande diferença em relação ao FGTS do Brasil. Então, todas as pessoas que não se encaixam nos esquemas do Infonavit, por não estarem trabalhando em uma empresa, são atendidas pelas Sofoles com verbas da Sociedade Hipotecária Federal ou dos bancos. Os funcionários públicos são atendidos pelo Foviste.

Todos os participantes - o Infonavit, o Foviste, os bancos e, eventualmente, as Sofoles - também operam na faixa de habitação média, sendo que a faixa de residências com valor superior a US\$ 100 mil é o público principal dos bancos e das Sofoles.

Analisando os diferentes participantes do mercado e qual é o tipo de crédito que cada um oferece, temos o seguinte. (*Figura 22 e Figura 23*)

A crise de 1994-1995 e seus efeitos

Reservas

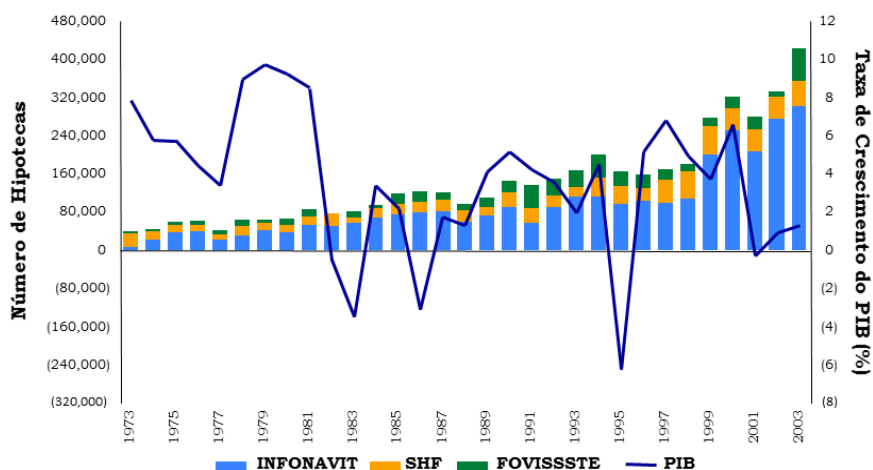


Nota: Reservas internacionais brutas em milhões de dólares. Incluye ouro, SDRs e fundos do Banco de México e do FMI.

Fonte: Banco de México.

Figura 15 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Mercado de Habitação



Obs: O número de hipotecas não inclui as outorgadas por bancos.

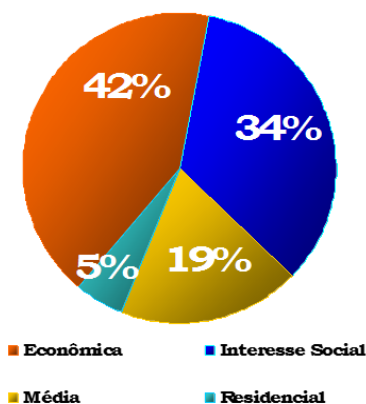
Hipotecas SHF antes de 1995: devem ser consideradas como originadas por Bancos.

Figura 16 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Mercado de Habitação

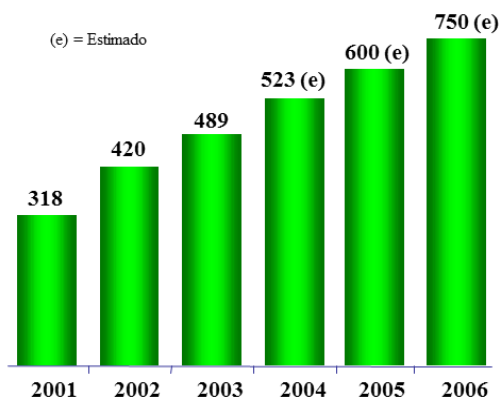
Estimando a demanda anual em torno de 950.000 moradias

Demanda potencial de moradias (em função da renda mensal)



Número de Hipotecas Concedidas (em milhares)

(e) = Estimado



Além disso, existe um déficit habitacional estimado em 4,2 milhões de moradias (1.8 Aquisição e 2.4 Melhoramento)

Figura 17 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Carteira Hipotecária

Dezembro de 2004

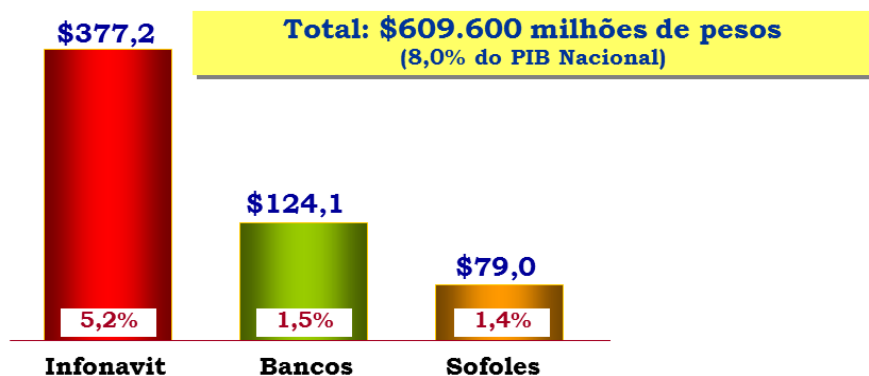


Figura 18 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Mercado Hipotecário no México

Cenário Oficial Estimado para 2005

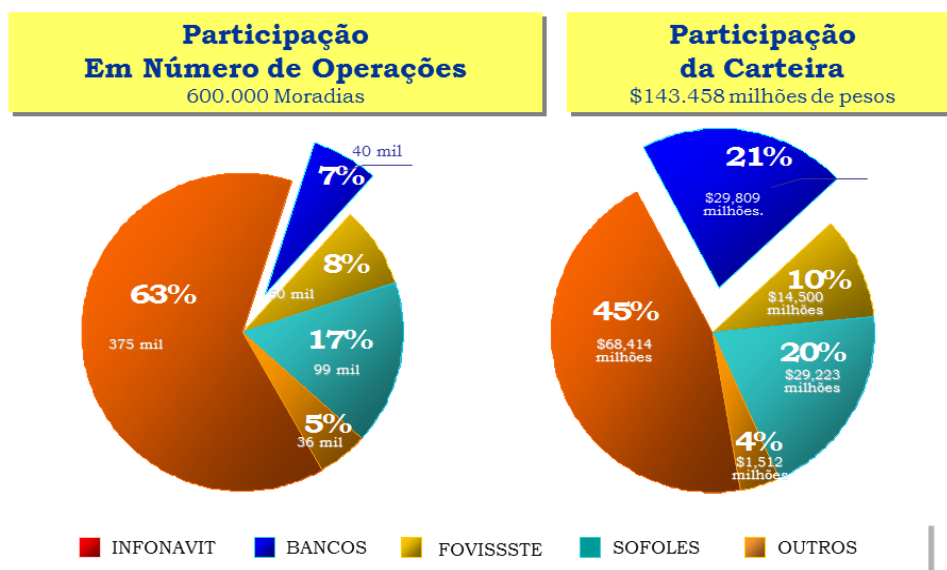


Figura 19 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Créditos para aquisição de Moradias

Evolução estimada para 2005

Total Estimado de Moradias : 600.000

Por Tipo de Moradia

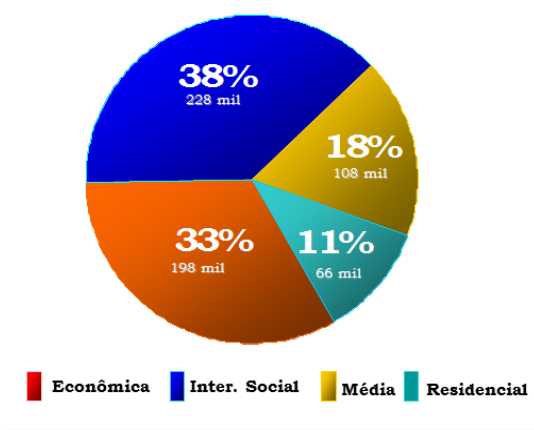


Figura 20 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Financiamento habitacional no México

Principais Concorrentes

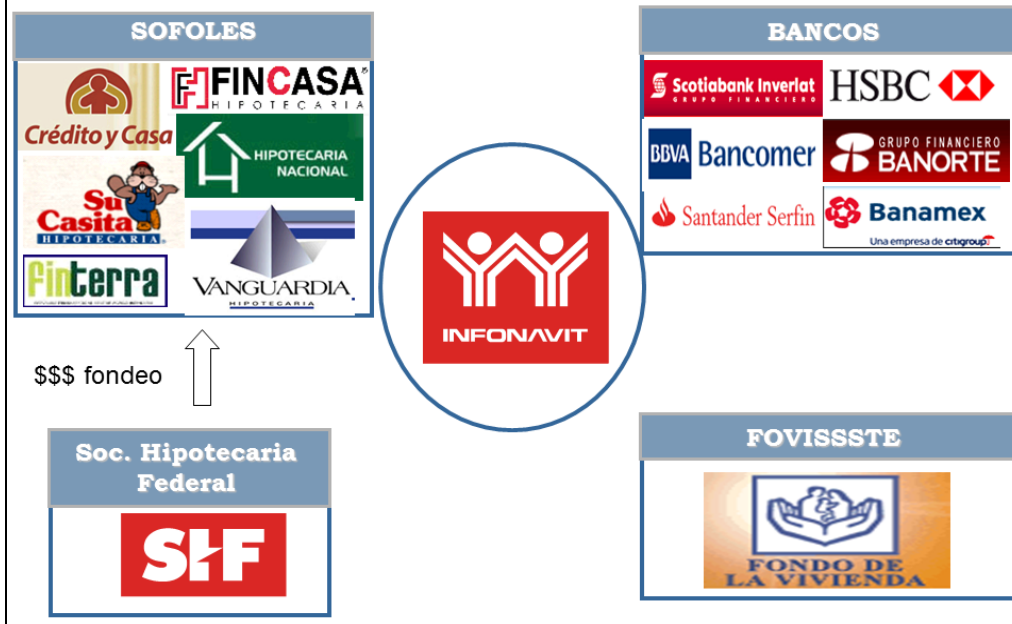


Figura 21 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Participantes do Processo de Crédito

Evolução da concessão de crédito por participante

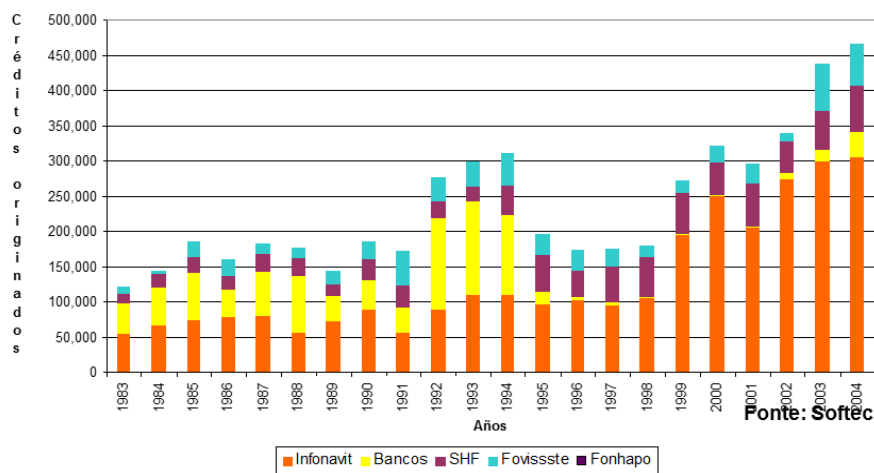


Figura 22 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

O Infonavit tem como principal objetivo atender aos trabalhadores do setor privado. O Instituto conta com 15 milhões de afiliados, pessoas que fazem aportes, e concede créditos na faixa de US\$ 15 mil a US\$ 50 mil. A fonte de recursos é proveniente do desconto em folha de todos os afiliados do Instituto, correspondente a 5% do salário com um teto de 25 salários mínimos. O desconto é nominal e a contribuição é bimestral. A taxa de juros típica cobrada pelo Infonavit é de 9% ao ano, mais inflação. Na verdade, as taxas que estamos citando aqui são simplesmente para efeitos comparativos e estão relacionadas com a inflação, mas não quer dizer que a taxa de juros determinada seja essa. O Infonavit concede seus créditos em salários mínimos.

O Infonavit conta, basicamente, com três produtos. Um deles é o crédito chamado de tradicional, referenciado em número de salários mínimos, moeda que varia de forma semelhante à renda das pessoas. Os prazos são de até 30 anos. As taxas de juros variam de 4% a 9% e são estabelecidas de acordo com o nível de renda das pessoas. Porém, na realidade, a maior parte dos recursos é colocada a 9%, com a correção igual a do salário mínimo. Se o salário mínimo tiver um aumento de 4% ao ano, então a taxa seria 4% mais 9%, totalizando 13%. Esse é o custo do recurso para o tomador do crédito.

A conta de habitação do trabalhador, em que são feitos os recolhimentos pelo empregador, é utilizada e o crédito concedido é formado por duas partes. Uma é a subconta de habitação do trabalhador composta pela poupança acumulada. A outra é formada pelo valor atual das contribuições futuras que o empregador realizará. Dessa forma, o volume de recursos a ser acessado pelo tomador tem como referência dois parâmetros: a poupança já existente no Infonavit e o crédito que tem como referência as contribuições futuras. Além da utilização dos recursos da conta de habitação, o trabalhador pode fazer a retirada aos 65 anos de idade, quando se aposenta.

Há cerca de dois anos, o Infonavit lançou um produto denominado *Proucto Apoyo Infonavit*, em que o banco concede o crédito e as contribuições futuras do trabalhador no Infonavit são utilizadas como garantia em caso de desemprego. Esta operação é bastante conveniente para o trabalhador, porque é uma forma de utilizar recursos que ele não poderia usar de outra forma, oferecendo a ele a oportunidade de comprar um imóvel de maior valor. O Infonavit concentrava sua atuação em pessoas de baixa renda, mas agora passou a atender os cotistas, por uma simples questão de justiça. Por este produto, é possível comprar imóveis que chegam a 1.750.000 pesos, que seriam aproximadamente US\$ 160 mil, utilizando indiretamente recursos do Infonavit.

O Infonavit conta com um terceiro produto, lançado há aproximadamente um ano, que cresceu muito neste período. É um co-financiamento, cujo nome comercial é Confinavit. Na verdade, são dois créditos para um mesmo imóvel: um crédito concedido pelo Infonavit, calculado de forma similar ao seu crédito tradicional, utilizando a subconta habitacional, garantido pelas contribuições futuras. O outro é pela Sofole. Esse tipo de operação é destinado a moradias de até 498 mil pesos. Espera-se que um trabalhador tenha, em média, uma poupança em sua conta correspondente a 10% do valor do imóvel, embora essa porcentagem possa variar dependendo dos anos de trabalho e do nível de renda da pessoa. Outros 10% são fornecidos pelo Infonavit como crédito. Normalmente a entrada solicitada, na faixa de 5% a 75%, é concedida por meio do crédito de um banco ou de uma Sofole.

O Foviste, organismo que financia trabalhadores do setor público, conta com 1,5 milhão de afiliados e funciona de forma muito similar ao Infonavit. O desconto também é de 5% sobre o salário e as operações são contratadas com juros de 6%, mais inflação, que é uma taxa subsidiada.

A Sociedade Hipotecária Federal não fornece crédito diretamente ao mutuário final. Faz isso, principalmente, por meio das Sofoles e, no passado, por intermédio de bancos. Atualmente, os bancos não trabalham com recursos dessa entidade, porque o custo desses recursos é superior ao custo de captação do mercado. As Sofoles continuam operando recursos da SHF porque não podem captar dinheiro do público e não têm outra fonte. Os recursos da Sociedade Hipotecária Federal são provenientes do orçamento federal. São destinados créditos com valores entre US\$ 10 mil e US\$ 150 mil.

As Sofoles atendem a um segmento de população de média e baixa renda, pertencente principalmente ao mercado informal, embora atendam também ao mercado formal e ofereçam

créditos de US\$ 50 a US\$ 300 mil. Suas fontes de recursos são a Sociedade Hipotecária Federal, o mercado de capitais e, eventualmente, os recursos obtidos junto ao sistema bancário. Estas empresas também estão começando a securitizar parte de sua carteira, embora o que tenha sido securitizado seja muito pouco, em termos de mercado. Já foram realizadas algumas operações de US\$ 50 milhões, outras de US\$ 100 milhões, mas, no total, elas não constituem ainda um volume significativo. Os empréstimos que a Sofoles fornece possuem taxas de juros de 12%, mais inflação.

Os bancos estão basicamente voltados para atender aos segmentos de renda média e alta. Entretanto, com alguns esquemas do Infonavit, estão entrando em outros nichos. Os recursos dos bancos são basicamente oriundos de depósitos bancários e do mercado de capitais. Os empréstimos são concedidos com taxas de juros situadas em torno de 7%, mais inflação, que somam praticamente 11% que eu já havia tinha comentado.

Os financiadores sempre foram o gargalo do setor. O financiamento é oferecido por instituições bancárias e governamentais, como já vimos, mas todas elas têm ou tiveram problemas. Por exemplo, o Infonavit, embora tenha desempenhado um excelente papel, foi institucionalizado, fez coisas novas e teve um excelente desempenho nos últimos anos, mas ainda enfrenta problemas. Existem atualmente 40 mil unidades habitacionais já concluídas, clientes já registrados, mas não tem recursos para entregar as unidades, porque as verbas que capta são alocadas pelo Estado da República na mesma proporção da população elegível. O que acontece é que, muitas vezes, um Estado tem um desenvolvimento imobiliário maior que o outro. Então, alguns Estados esgotam a totalidade dos recursos que lhe são alocados, enquanto em outros sobram verbas. Para minimizar esses problemas, recentemente, foram criados alguns instrumentos, como é o caso de *factoring* imobiliário, por meio dos quais são descontadas as carteiras nos bancos. Com isso, o crédito é concedido e, depois de alguns meses, os recursos são recuperados, quando ocorre a liberação dos fundos. Não é que não tenham dinheiro. Simplesmente eles não estão distribuídos de acordo com a demanda.

No caso do Foviste, há problemas de escassez de recursos e de elevada inadimplência da carteira, em função de a rotatividade nas empresas estatais no México sempre ter sido tradicionalmente alta. Isso fez com que a carteira vencida deste instituto também fosse afetada.

A Sociedade Hipotecária Federal também possui os seus problemas. Ela tem recursos limitados, que estão associados às verbas que lhe são alocadas pelo próprio Governo Federal, e também contam com restrições impostas pelo seu regulamento interno em termos de financiamento às Sofoles. Quer dizer, tem limites para conceder financiamentos a essas empresas.

As Sofoles complementam a distribuição dos recursos da Sociedade Hipotecária Federal. Elas também contam com alguns créditos bancários e verbas provenientes da venda de carteiras e de emissões de títulos. Porém, todas essas fontes não são as mais baratas que existem atualmente no país.

Os bancos possuem recursos, mas não têm capacidade de originação de créditos, visto que essa capacidade foi muito afetada pela crise bancária recente. Para equacionar esse problema, alguns bancos começaram a adquirir Sofoles, que são especializadas na originação de créditos - o BBV comprou a Sociedade Hipotecária Nacional. Eles tentam juntar o melhor dos dois mundos: a força de distribuição das Sofoles com a captação de recursos que os bancos dispõem.

O Foviste tem também um produto denominado em salários mínimos, que é muito semelhante ao do Infonavit. O prazo é de até 30 anos, a contribuição também é de 5% do salário base do trabalhador. É utilizada a subconta habitacional para aquisição, como se fosse uma entrada, e as taxas de juros são subsidiadas, entre 4% e 6%, mais a variação do salário mínimo. Desconta-se até 30% da renda do trabalhador na folha de pagamentos. Por isso, a questão da cobrança não provoca maiores problemas, enquanto o trabalhador continuar empregado e contribuindo para o fundo. O único porém é quando ele fica desempregado.

Vamos ver alguns desafios enfrentados pelo Foviste. Ele está originando créditos por meio das Sofoles ou dos bancos e pagam uma taxa por cada crédito originado. Houve alguns problemas, considerando que as disponibilidades, tanto das Sofoles como dos bancos, estiveram concentradas

no mercado aberto, porque já tinham adquirido novos sistemas para originar e administrar a sua carteira e também pelo fato de estarem em um processo de saneamento.

O FOVI teve origem em um fideicomisso feito pelo Banco do México. Ele foi reestruturado em 2001 e passou a denominar-se Sociedad Hipotecaria Federal. Começou operando concedendo financiamentos e agora presta também garantias às Sofoles. No início financiava tanto a construção quanto o adquirente final. Deixou de financiar a construção em 2003, mas começou a prestar garantia aos bancos que emprestavam recursos às Sofoles. Essa garantia, que inicialmente era de 100%, irá desaparecer gradativamente. No que se refere aos créditos individuais, continua participando do mercado, financiando créditos individuais por meio das Sofoles, de até 500 mil Unidades de Investimento (UDIS). Então, o que a Sociedad Hipotecaria Federal fez foi dar um crédito em UDIS, mas comprando um *swap*, por meio do qual a variação da UDI é trocada pela do salário mínimo. Dessa forma, em última instância, eles estão dando um crédito como se fosse em salários mínimos ligados a um *swap*.

A Sociedad Hipotecaria Federal vai deixar de conceder créditos individuais a partir de 2009 e passará a operar apenas como garantidora. Isso determinará a securitização das carteiras hipotecárias e as garantias para que se faça essa securitização.

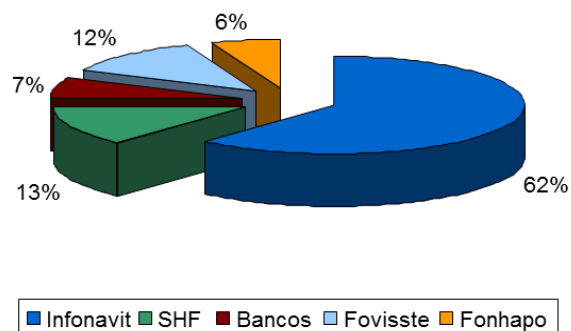
Um dos problemas das Sofoles é a restrição para captação de recursos públicos. Por isso, têm um financiamento mais caro. Elas são entidades de objeto limitado e foram criadas a partir de 1995, especializando-se no setor habitacional e no setor automotivo e, em algumas delas, no setor agropecuário. Na área hipotecária, existem 16 Sofoles, dotadas de um amplo conhecimento do setor e que tiveram um bom desempenho em termos de distribuição, de relacionamento com os construtores e com os incorporadores e que desempenharam um papel importante, depois que os bancos saíram do setor.

Na criação das Sofoles participaram os principais incorporadores, porque eles tinham uma necessidade muito grande de financiamento. Os bancos ficaram de fora. Os principais incorporadores – Geos, Adasi, Pulte e Beta – fundaram a SU CASITA, que, atualmente, é a segunda em importância. A Ara fundou a Vanguardia. A Omex, hoje a maior incorporadora do México, adquiriu a Casas Beta. Depois disso, tornou-se uma empresa que produz entre 40 e 45 mil moradias por ano. A Casas Gil formou a Hipotecaria Nacional, adquirida pelo BBV há um ano e pouco. O Grupo Margil fundou a Metrofinanciera. A Casas Habita criou a Patrimônio.

Foi assim que as Sofoles começaram a competir com os bancos. As principais Sofoles são Su Casita, Hipotecaria Nacional e Crédito y Casa, fundadas por incorporadores.

Participantes do Processo de Crédito

Participação dos setores em 2004



Fonte: Softec

Figura 23 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Participantes do Processo de Crédito

Principais financiadores por segmento de mercado

Tipo	Nível de Renda	Valor das Moradias	Principais financiadores
RESIDENCIAL	Mais de \$42,653 Mais de 31 SMMDF*	> A\$949	BANCOS SOFLES
MÉDIA	\$ 13,874 - \$ 42,652 De 10 a 31 SMMDF	< A\$949	INFONAVIT FOVISSSTE BANCOS
INTER. SOCIAL	\$ 6,394 - \$ 13,873 De 4 a 10 SMMDF	< A\$300	INFONAVIT FOVISSSTE SOFLES OUTROS
ECONÔMICA	Até \$ 6,393 Menor que 4 SMMDF	< A\$155	FONHAPO INFONAVIT FOVISSSTE SOFLES OUTROS

* SMMDF – Salário Mínimo Mensal do Distrito Federal

Figura 24 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Participantes do Processo de Crédito

	Cliente Objetivo	Fonte de Recursos	Taxa Típica
Infonavit	Trabalhadores do setor privado. Conta com 15 milhões de afiliados com créditos de US\$15,000 a US\$50,000	Desconto obrigatório de 5% sobre a folha de pagamento dos afiliados	Inflação + 9%
Fovissste	Trabalhadores do setor público. Conta com 1,5 milhão de afiliados com créditos de US\$10,000 a US\$50,000	Desconto obrigatório de 5% sobre a folha de pagamentos dos afiliados	Inflação + 6%
SHF	Financia mutuários finais através de Sofoles. Concede créditos de US\$10,000 a US\$150,000	Orçamento federal e emissões nos mercados	Inflação + 11%
Sofoles	Segmento de rendas média e baixa. Concede créditos de US\$50,000 a US\$300,000	SHF, bolsas de valores, créditos bancários, bancos de desenvolvimento	Inflação + 12%
Bancos	Segmento de rendas média e alta. Concede créditos de US\$50,000 a US\$300,000	Depósitos bancários e bolsas de valores	Inflação + 7%

Figura 25 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Tendências Macroeconômicas

As taxas de juros mexicanas têm diminuído de maneira importante desde 1998 e se manterá estável no futuro

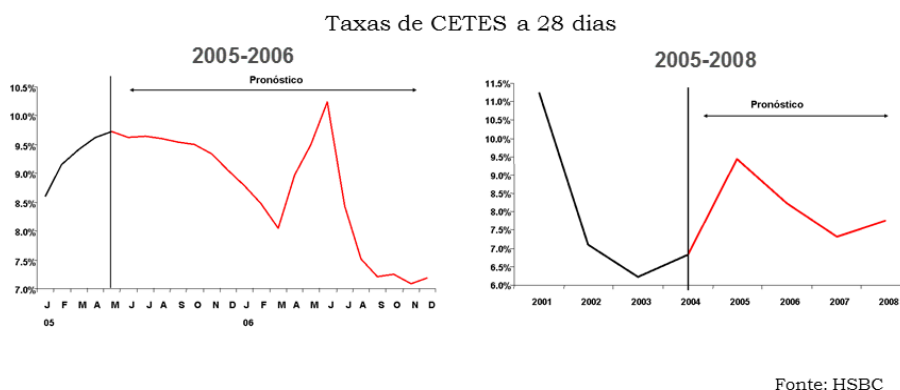


Figura 26 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

O sistema das Sofoles está sendo ajustado atualmente, devido aos obstáculos mencionados. Em primeiro lugar, existe o problema de captação de recursos e, em segundo, a questão de capital. Essas sociedades financeiras cresceram de tal forma que os seus índices de capitalização não são adequados e, por isso, sofrem limitações na colocação de crédito, tanto pela questão da capitalização como da captação de recursos. Por isso, buscaram algumas alternativas e já há algumas Sofoles que as encontraram. O BBV comprou a Hipotecaria Nacional, líder de mercado; a Caja de Madrid adquiriu 25% da Hipotecaria Su Casita. Esta foi a maneira encontrada para capitalizar-se e continuar no mercado. Todas fizeram um bom trabalho. Também foram compradas a Fincas Hipotecarias e o Banco del Bajío, que são Sofoles menores. Todas elas estão buscando fazer alianças estratégicas com bancos e, provavelmente, aproveitar um pouco o que estas duas situações têm de melhor: os recursos dos bancos e suas forças de distribuição.

Os bancos voltaram ao mercado imobiliário a partir de 2000, com a presença do Scotia Bank e do Banorte. São atualmente 10 os bancos que participam no mercado imobiliário. (*Figura 24 e Figura 25*)

Quais foram as dificuldades enfrentadas pelos bancos na sua volta ao mercado? Depois de terem ficado tanto tempo fora, foi necessário controlar diversos desafios, entre eles entender o risco hipotecário, porque a informação que existia era obtida de carteiras anteriores que sofreram com a crise e que, portanto, não mostravam um bom desempenho. Sendo assim, é complicado estabelecer prêmios de risco e calcular perdas esperadas. Por outro lado, estávamos vivendo em regimes financeiros com taxas fixas e em uma economia muito diferente. Por isso, precisamos entrar em acordo com as áreas de risco dos diversos bancos. Foi necessário ajustar e diferenciar os modelos de análises individuais. O *bureau* de crédito também foi outra coisa que surgiu durante esses anos e se tornou uma ferramenta muito interessante para viabilizar a tomada de crédito. Os incorporadores também evoluíram, identificando-se com as Sofoles, porque tiveram o apoio delas durante todos esses anos complicados, em que os bancos deixaram de fornecer créditos. Por isso, as instituições financeiras não tinham relações muito boas com os incorporadores e precisavam mudar essa situação.

Os bancos perderam a relação de negócios com os incorporadores, no que se refere à problemática de mercado. As Sofoles e o Infonavit ocuparam o espaço e também foram desenvolvidos outros esquemas, como os autofinanciamentos.

O que acontece atualmente com os bancos? Nos últimos tempos, eles empreenderam uma guerra de taxas muito agressiva, com os juros diminuindo de forma significativa. Continuamos na briga pela taxa de juros. Além disso, diminuimos as comissões. No mercado se opera a taxas fixas. Os clientes não querem saber de taxa variável. Essa memória histórica continua nos perseguindo. Existem algumas taxas variáveis com teto, e algumas taxas mistas que, entretanto, não estão sendo muito vendidas. Em minha opinião, a taxa variável com teto é uma boa alternativa no futuro, mas, neste momento, com o cenário das eleições e de mudança de governo, as pessoas não têm muita confiança de que uma taxa variável possa ser uma boa alternativa.

As taxas variam de acordo com os prazos, que, em geral, giram em torno de 15 a 25 anos. Foram feitas algumas modificações nos esquemas de risco. A idade mínima passou para 22 anos e a idade máxima chegou até a 65 anos. Diminuímos os valores mínimos para entrar em mercados de valores menores, como o de co-financiamento. Além disso, aumentou-se a porcentagem de financiamento para até 90% em produtos normais e para 95% em produtos que têm o apoio do Infonavit. Nesse caso, com uma entrada de 5%, uma pessoa já pode adquirir sua casa própria.

O fato de haver taxa de juros fixa em pesos ajudou a reduzir o valor das entradas, porque não existe a possibilidade de haver amortização negativa e, desde o primeiro mês, já se inicia a amortização do capital. Isso fez com que o saldo devedor diminuísse desde o primeiro mês e, com a valorização dos imóveis, a relação crédito/valor da garantia melhorasse já desde o início da operação.

Foram dados outros destinos para a construção, terrenos, pagamentos de passivos, liquidez e também algumas condições especiais para os incorporadores. Tratava-se de algo comum no mercado, grandes construtores oferecerem condições especiais a seus clientes.

Os incorporadores também concedem créditos. Portanto, os bancos tiveram que enfrentar a concorrência desse segmento. O aspecto positivo é que, normalmente, os incorporadores fornecem créditos com prazo de pagamentos de 5 anos. Já os bancos podem fornecer prazos maiores. Por sua vez, os incorporadores podem conceder créditos em dólares e em pesos, mas não fazem escritura nem contrato de promessa de compra e venda.

Os esquemas de autofinanciamento são vendas – assim digamos - sem juros. São modelos de poupança em que se reúnem as contas de diversas pessoas e, com esse dinheiro, adquire-se um imóvel, que se destina a quem estiver na vez. Esses esquemas têm alguns inconvenientes, porque a pessoa nunca sabe quando vai receber a sua casa.

Também há compras à vista. Isso existe embora em menor medida, sobretudo em imóveis do tipo médio e residencial.

Como vemos o futuro? As taxas de juros diminuíram de forma significativa nos últimos anos e espera-se que continuem assim. Pelo menos é o que dizem os economistas. A propósito, os economistas passam a metade do seu tempo tentando prever o que vai acontecer e a outra metade tratando de explicar por que não aconteceu o que previram. É uma piada, peço desculpas aos economistas.

Espera-se que as taxas de juros em CETES continuem diminuindo até o fim do ano e que tenham um pico provavelmente na metade de 2006, devido ao processo eleitoral de julho. Estamos falando de 10% ou 8%, que não são números muito altos, embora o aumento possa ser dramático, não estamos falando de taxas descontroladas. Em médio prazo, as taxas podem manter-se estáveis. Isso quer dizer que temos expectativas positivas. Acho que depois da mudança de governo, no próximo ano, os créditos hipotecários, com taxas variáveis e algum tipo de teto, já começarão a tornarem-se interessantes para os nossos clientes. Antes disso, eu acho difícil eles aceitarem. (Figura 26)

Em relação à inflação, esperamos que o ano termine com índice de 3,47%. Comenta-se que esse número foi ajustado para 3,6%. A expectativa é que, durante o próximo ano, essa taxa se mantenha mais ou menos estável, também no longo prazo. (Figura 27)

No que se refere ao PIB, estamos trabalhando e devemos progredir, porque o crescimento é fundamental para aumentar o nível de renda das pessoas. Tivemos épocas bastante ruins nos últimos anos. O ano de 2004 foi melhor, porque começamos a ver a luz no fim do túnel. Em 2005 teremos uma pequena queda em relação a 2004. Para 2006 não temos muito boas notícias, mas esperamos que ocorra a recuperação em 2007. (Figura 28)

Embora tenhamos uma mudança de governo, isso não deverá trazer conseqüências dramáticas sobre a economia. Foram tomadas diversas medidas que fundamentam a expectativa de estabilidade. O Banco do México, o nosso Banco Central, é independente e tem um governador que não muda quando se substitui o presidente. Isso proporciona uma continuidade à política econômica e tudo isso faz com que, a médio e longo prazos, possamos manter a mesma estabilidade que temos agora.

O ambiente macroeconômico é estável. Os desafios são o PIB e a renda *per capita*, que precisam continuar crescendo. As expectativas dos participantes no mercado de crédito imobiliário são positivas. Os bancos entraram novamente no mercado e a tendência é que continuemos atuando, se as variáveis se comportarem como esperamos. Acho que o aumento da carteira bancária poderá se aproximar do Infonavit, no que se refere a valores, num período não muito longo, embora em termos de número e de volume de crédito, o referido órgão, certamente, continuará sendo o número um, principalmente com os esquemas de co-financiamento que o Instituto promove, porque essas carteiras tendem a nivelar-se.

As Sofoles enfrentam diversos desafios: a questão da captação de recursos e da capitalização. Entretanto, vemos essas sociedades financeiras fazendo alianças estratégicas ou aquisições e fusões. Elas desempenharam um excelente papel, mas agora precisam de um novo cenário, de um novo esquema.

Tendências Macroeconômicas

O prognóstico de inflação para os próximos anos também é estável

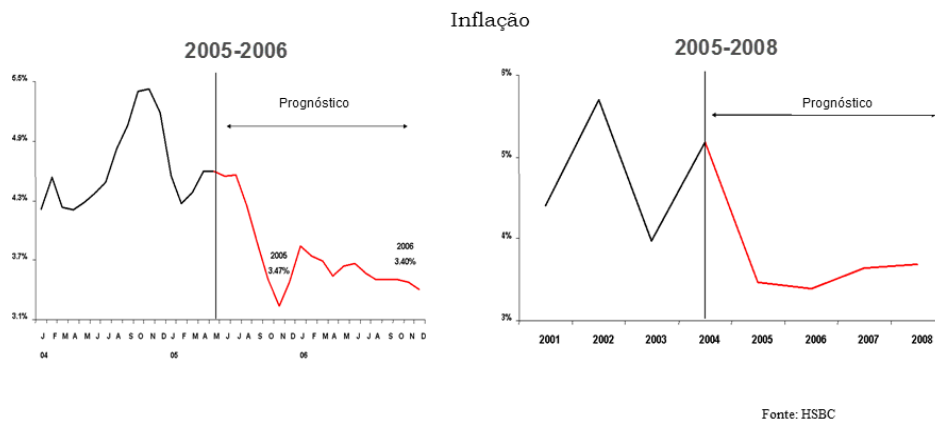


Figura 27 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Tendências Macroeconômicas

✓ Se espera o crescimento do PIB nos próximos anos

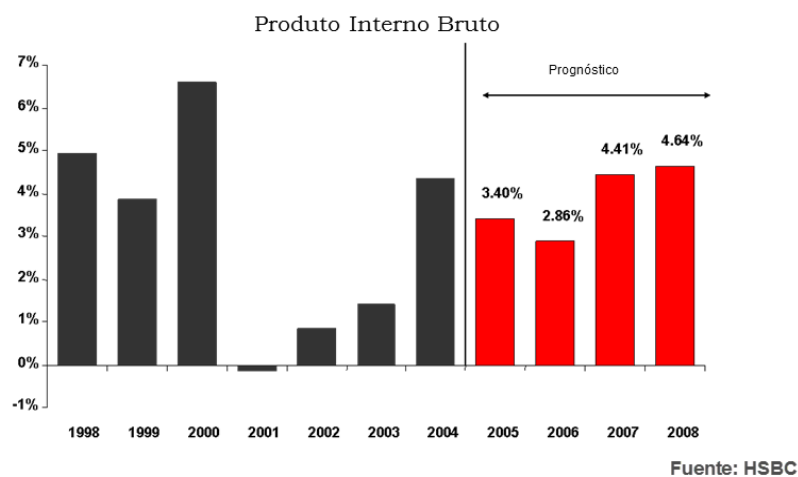


Figura 28 – O Sistema de financiamento imobiliário do México.

Para o Infonavit e o Foviste, a tendência é continuar multiplicando seus recursos, como é o caso do co-financiamento, e tratar de institucionalizar esses institutos, para que possam continuar o trabalho que fizeram, independentemente das mudanças de governo.

No que se refere às fontes de recursos, estamos caminhando para a securitização. Atualmente, os bancos não vendem suas carteira de empréstimo. Em geral, no México, isso é feito através de securitizadoras (*fideicomissos*). A carteira é segregada, depois a securitizadora emite títulos, que são vendidos no mercado e adquiridos basicamente por investidores institucionais, como acontece na Espanha. A securitização será, sem dúvida, um instrumento que, no futuro, fará com que os agentes financeiros possam captar recursos e que a carteira hipotecária seja autofinanciável. Atualmente, continuamos a financiá-la com depósitos de curto prazo e à vista. Mas, sem dúvida, teremos que buscar esquemas que propiciem à carteira hipotecária encontrar suas próprias fontes de recursos.

Quanto aos canais de distribuição, entendo que as Sofoles podem constituir-se num canal de crédito muito interessante. Elas já têm infra-estrutura montada. Também estão começando a surgir os corretores (*brokers*) hipotecários, operando como nos Estados Unidos. São pessoas que agregam valor, buscam a melhor opção de crédito hipotecário para os clientes e para as empresas financeiras, ajudando-as no processo de originação. Os bancos, particularmente, ainda têm restrições na capacidade instalada para originar créditos.

Os organismos governamentais, basicamente a Sociedade Hipotecária Federal, conforme comentávamos, continuará sendo uma garantidora de créditos para promover a securitização no México – seu futuro é esse. Depois de 2009, quando não irá mais financiar as Sofoles, acabará sendo basicamente uma empresa seguradora.

Muito obrigado.

Debate 02

Flávio Augusto Franyuti Barreda

Carlos Eduardo Duarte Fleury - Abecip: Convido os doutores Flávio Augusto Franyuti Barreda, Roberto Sampaio e Décio Tenerello a comporem a mesa para participarem dos debates.

Camilo Fortuna Pires – Província: O Governo mexicano ou os bancos privados, por ocasião da crise de 1994 e 1995, concederam algum tipo de benefício ou artifício aos mutuários prestamistas que estavam em dificuldade para pagar as suas prestações? Em caso positivo, que resultados foram provocados com tais medidas, no que diz respeito à liquidez dos créditos e eventual mudança de cultura?

Flávio Franyuti: Houve a criação de um programa, denominado Programa ADE, que definiu descontos a serem concedidos aos adquirentes em cada pagamento feito mensalmente ou por amortização parcial ou integral. Foi criada uma tabela fixando percentuais de desconto que poderiam atingir até 50% do valor da dívida. Para ter acesso a esse benefício, o mutuário não poderia estar em atraso há mais de 90 dias.

O custo desse desconto foi dividido entre o governo, que assumiu dois terços, e as instituições financeiras, que absorveram um terço. O valor de responsabilidade do governo não foi pago em espécie à instituição financeira, mas por meio de um título de longo prazo de resgate.

Gilberto Saito – Santander: Qual é o prazo médio de execução de dívida ou da hipoteca no México?

Flávio Franyuti: O prazo médio para adjudicação de um bem, quando ocorre um descumprimento do pagamento, gira em torno de 3 anos e difere em cada um dos 32 Estados da República. Não é um bom prazo, mas estamos trabalhando para evitar que se chegue à necessidade de adotarmos os procedimentos judiciais, analisando com cuidado a quem damos o crédito e concedendo créditos que os clientes possam pagar sem maiores problemas.

No México temos uma vantagem. O sentido de propriedade da casa é muito profundo e é a última coisa que as pessoas querem perder. Assim, a última coisa que deixam de pagar, se puderem fazê-lo, é a prestação do crédito hipotecário. Isso ajuda a minimizar os processos judiciais que levem à adjudicação. Felizmente, depois da crise econômica da década de 90, o número de problemas que temos com os esquemas atuais de crédito é realmente muito reduzido.

Carlos Eduardo Fleury – Abecip: Aproveitando a pergunta e seguindo nessa mesma linha, gostaria de saber se existe no México algum prazo em função do número de prestações não pagas para se iniciar um processo de execução e também se problemas – aqui no Brasil, os contratos imobiliários e de crédito hipotecário são bastante discutidos no Judiciário e as suas cláusulas são criticadas e questionadas – podem ser resolvidos por um processo de arbitragem para a solução de litígios fora do Judiciário.

Flávio Franyuti: Sobre a primeira parte da pergunta, não existe um prazo legal para iniciar o processo judicial. Não há prazo determinado em lei que nos obrigue a começar um processo judicial a partir de um determinado momento. Isso faz parte das políticas determinadas pelas instituições.

No caso específico do HSBC, procuramos fazer uma análise bastante profunda sobre a capacidade do adquirente em tomar o financiamento. Quer dizer, quando damos um crédito consideramos a capacidade de pagamento do tomador, procurando não comprometer sua renda acima de 30% ou 35%.

Evidentemente, quando o mutuário chega a 3 meses de atraso, depois de tentarmos todos os meios de reestruturação e constatarmos que o problema não tem solução negocial, procuramos

alternativas, incluindo a sugestão para que ele venda a casa com a dívida. Caso isso não ocorra, iniciamos o processo de execução o mais rápido possível.

Com relação ao tempo de duração dos processos judiciais, os advogados são muito hábeis e procuram ganhar a ação de qualquer forma, prolongando o tempo e levando-o o mais longe possível. Isso acontece e é parte do problema que leva uma ação desse tipo a durar cerca de 3 anos, em razão dos recursos que os advogados interpõem no processo.

A vitória no processo judicial, no entanto, não equaciona em definitivo o problema. Em várias situações, mesmo que o bem já esteja adjudicado legalmente, a instituição financeira, para tomar a posse do imóvel, é obrigada a entrar com outra ação, muitas vezes ainda mais complicada do que a ação de adjudicação.

Carlos Eduardo Fleury – Abecip: Se utilizam mecanismos de arbitragem no México?

Flávio Franyuti: Não conheço nenhum caso de um terceiro arbitrando uma ação, mas as questões jurídicas não são minha especialidade. Assim, prefiro não me manifestar, para não lhes passar informações equivocadas.

Júlio Cesar Paranatinga Carneiro - Banco Central: Queria indagar sobre a taxa de inadimplência no México. O percentual atual encontra-se em que nível?

Flávio Franyuti: Depende da massa de contratos. Em relação à carteira atingida pela crise dos anos 90, a inadimplência é muito maior do que a da carteira nova. Na carteira nova, aquela cujos contratos são em pesos e com taxas fixas, o número de mutuários com mais de três prestações atrasadas está situado em torno de 1,8% e 2,5%. A carteira em UDIS, contratada pelas Sofoles entre 1995 e 2000, tem inadimplência mais alta, na faixa de 2,5% e 5,5%, dependendo evidentemente da Sofoles.

Na carteira afetada pela crise, em função do saneamento implementado com os descontos concedidos, a inadimplência atual gira em torno de 10% a 12%. Antes das renegociações, o índice era bastante elevado.

Décio Tenerello – Abecip: Quem é o responsável pela saúde financeira do Infonavit e como é tratada a inadimplência com esse *funding*?

Flávio Franyuti: O Infonavit só empresta às pessoas que são suas cotistas. O empregador é responsável pelo recolhimento da contribuição e o pagamento da prestação, se o detentor da conta for financiado. Assim, enquanto o trabalhador não perder seu emprego, não há problemas com a cobrança. Afinal o mutuário continua empregado

Por sua vez, o Instituto, evidentemente, inclui dentro de seu prêmio de risco a possível perda que possa vir a ter com as pessoas desempregadas. Quanto à saúde financeira do Infonavit, ela vai bem, porque o governo zela por ela e o Instituto é supervisionado pela Secretaria de Fazenda.

José Pereira Gonçalves – Abecip: Qual é o prazo para a concessão de um financiamento, desde a entrada da documentação em um agente financeiro até a assinatura, e como é a sua tramitação. Quem faz as diversas etapas?

Flávio Franyuti: O prazo de originação de um crédito é variável e depende muito de cada instituição. O estrangulamento no processo de concessão de crédito se situa no Registro Público de Imóveis, que funciona de forma adequada em poucos Estados, como é o caso de Nuevo Leon, cujo procedimento já é eletrônico. Em outros, como é o caso do Distrito Federal, funciona muito mal.

Em minha opinião, o prazo para a finalização de um crédito deveria ser de, no máximo, 30 dias corridos, a partir de sua solicitação. No México, o prazo médio situa-se entre 45 e 60 dias, porque as coisas não funcionam como devem - muitas vezes o imóvel possui algum antecedente que obriga o tabelião a verificar ou acertar vários pontos, atrasando a tramitação. No México, os problemas com a posse da terra vêm desde a época da Revolução, quando havia latifúndios. Assim, temos algumas situações especiais que demandam longo tempo de análise.

Teotônio Resende - Caixa Econômica Federal: Existe descasamento entre os indexadores utilizados na evolução dos saldos devedores em relação às prestações? Em caso positivo, há algum mecanismo de salvaguarda contra eventuais saldos residuais?

Flávio Franyuti: Em relação às instituições financeiras, não há problema. Existe *funding* em pesos e o crédito é oferecido nessa moeda. Portanto, existe um casamento perfeito.

Nas operações em UDIS, em que os recursos são fornecidos pela Sociedade Hipotecária Federal, evidentemente pode ocorrer descasamento, uma vez que não existem recursos em UDIS no México. É por isso, de certa forma, que os bancos não oferecem recursos em UDIS. A Sociedade Hipotecária continua fazendo, porque foi nesse esquema que ela nasceu. Para minimizar possíveis problemas, são feitas operações de swap com o salário mínimo. Com isso, consegue-se que o cliente, num momento inflacionário, não tenha a sua prestação aumentada acima do crescimento do salário mínimo.

No passado, quando existia o FOVI, antes da transformação em Sociedade Hipotecária Federal, os créditos eram firmados com taxa variável e o pagamento mensal correspondia a um determinado número de salários mínimos. Quer dizer, pagava-se a cada mês um valor referenciado em salários mínimos, não importando qual o nível de taxa variável, gerando-se, dessa forma um descasamento completo. Nesses casos, o FOVI garantia a quitação do saldo ao final do prazo de amortização. Essa garantia não existe mais, desde 1995 ou 1996.

José Pereira Gonçalves – Abecip: Como se financia a construção de imóveis? No México, existe algo semelhante à lei de sub-rogação da Espanha, com os compradores assumindo a dívida do construtor perante o banco?

Flávio Franyuti: No México as coisas são um pouco diferentes da Espanha. Na verdade, cada instituição financeira concede financiamento aos construtores, fazendo uma análise de crédito como a que é feita para qualquer outro tipo de operação. Normalmente, são avaliadas tanto as condições financeiras do construtor quanto a viabilidade do projeto, não existindo qualquer vínculo com o crédito individual - ao mutuário final.

Evidentemente, o final do empréstimo ao construtor será um crédito individual, mas um não está condicionado ao outro. A sub-rogação da Espanha existe numa lei de transparência e está muito mais focada no fato de um mutuário poder mudar seu crédito de um banco para outro, sobretudo em momentos de queda nas taxas de juros.

Roberto Sampaio – HSBC: Não vou fazer uma pergunta, mas um rápido comentário. Nas conversas que eu tive ontem com o doutor Osvaldo Fonseca e hoje com o doutor Natalino Gazonato sobre o Infonavit e o nosso FGTS, comentei sobre a oportunidade de colhermos algumas experiências do México para aumentarmos a utilização dos recursos do FGTS.

A Secretária Nacional de Habitação do Ministério das Cidades, doutora Inês Magalhães, apresentou números sobre as unidades financiadas pelo FGTS. Se não me engano, o número está em torno de 100 mil, enquanto o México supera 400 mil unidades. É claro que o México tem como ponto favorável a utilização de taxa fixa, enquanto no Brasil a taxa de juros é muito elevada, não permitindo que possamos operar em larga escala.

Pelos números que o México vem apresentando, acho que deveríamos nos aprofundar um pouco mais em seu modelo, para dinamizar tanto as operações de mercado quanto aquelas passíveis de financiamento com recursos do FGTS.

Júlio César Carneiro Paranatinga - Banco Central: Fiquei curioso com o sistema que você chamou de *bureau* de crédito do México. Aqui no Brasil, existem empresas que fazem um cadastro chamado de cadastro negativo. Se o cliente é inadimplente em algum contrato de financiamento, seu nome é incluído nesse cadastro. Estamos querendo caminhar para o cadastro positivo, em que haverá registros dos bons pagadores. Eu queria saber como funciona esse *bureau* no México. Quem o administra? É uma empresa particular ou pública?

Flávio Franyuti: O *bureau* de crédito no México é administrado por uma empresa privada que tem os bancos e algumas outras empresas como sócios. No *bureau* registram-se todas as informações negativas e positivas referentes a todos os créditos que uma pessoa tem. O *bureau* de crédito não emite nenhum juízo de valor. Não informa se é um bom cliente ou um mau cliente. Ele simplesmente coloca as informações à disposição das instituições e cada agente financeiro as utiliza conforme achar melhor.

O *bureau* permite verificar quem não pagou corretamente um crédito. Também informa as obrigações que um determinado cliente tem perante o mercado, mas não especifica qual a instituição que forneceu o crédito. Assim, se conhecermos a renda e as obrigações de uma

determinada pessoa, podemos calcular com boa margem de segurança sua capacidade de honrar os pagamentos.

A Caixa Econômica Federal no contexto da política habitacional

Vera Lúcia Martins Vianna | superintendente de Crédito Imobiliário da Caixa Econômica Federal.

“Não tem sentido produzir em massa se não for para a faixa do déficit habitacional.”

Boa tarde a todos. Quero cumprimentar os integrantes da mesa, agradecer à Abecip pelo convite para participar deste importante evento. Estava programado para eu falar na sequência das apresentações da doutora Inês Magalhães e da doutora Antônia Portela. Porém, em decorrência de o representante do México estar com problemas de horário, minha palestra acabou ficando para o fim, perdendo um pouco da sequência do contexto.

Minhas colocações serão breves. Pretendo contextualizar o que a Caixa Econômica Federal vem fazendo como órgão público, neste cenário apresentado pelas doutoras Antônia Portela e Inês Magalhães. Vou pegar um gancho das duas apresentações, em que se comentou sobre o déficit de 7 milhões de moradias e o esforço que teremos de fazer para gastar o expressivo orçamento do FGTS.

Queria pegar esses dois ganchos e falar um pouco das dificuldades que enfrentamos no Brasil. O déficit habitacional brasileiro está concentrado na faixa da população com renda de até 5 salários mínimos e 94% dele localizado nos grandes centros urbanos. É um déficit de difícil atendimento, que exige muita criatividade e a melhoria das condições de financiamento e de subsídios, por estar concentrado em uma faixa de renda baixa. Muitos dos que estão nesse nível não têm condições de integrar a demanda, ou seja, não têm capacidade de comprometer seus rendimentos com o pagamento de prestações imobiliárias. As pessoas não têm acesso natural ao crédito. Temos muita carência nessa faixa de renda e um déficit concentrado nos centros urbanos, onde o custo da terra agrava a dificuldade de acesso à moradia. Dos 94% do déficit que temos na faixa de renda de até 5 salários mínimos, aproximadamente a metade está situado na faixa de renda de até 1 salário mínimo. Logo, estamos tratando de absoluta carência.

Os modelos de risco utilizados no mercado, e também pela Caixa Econômica Federal, demonstram que, na faixa de renda de até 1 salário mínimo, uma família com 2 membros, como é a nossa característica, não tem renda líquida que suporte qualquer pagamento estruturado e regular. Ela tem condições de fazer algum pagamento, de dar alguma contra-prestação, mas não de forma estruturada e regular como requerem as nossas fontes de recursos onerosas. Então esse é, sem dúvida alguma, um desafio bastante grande.

Essas fontes de recursos onerosas montam cerca de R\$ 10,9 bilhões, que é o valor que tem sido noticiado na imprensa. Esse é o desafio que a Caixa Econômica Federal está se propondo realizar. E eu não estou incluindo o SBPE - porque a Caixa Econômica Federal ainda não está operando recursos da poupança, mas está se estruturando para fazer isso em breve - mas considerando outras fontes, alguma delas também disponíveis para o mercado. As fontes que estão disponíveis para a Caixa Econômica Federal acessar, além dos recursos do FGTS, nossa fonte mais expressiva, são os recursos do Fundo de Arrendamento Residencial (FAR) que lastreia o PAR, repasse de recursos subsidiados e verbas do Fundo de Desenvolvimento Social.

Existem ainda as fontes de recursos subsidiados e de recursos a fundo perdido, que totalizam R\$ 2,4 bilhões, aproximadamente. Temos cerca de 20% de recursos subsidiados e recursos a fundo perdido, e 80% de fundos onerosos. Portanto, o desafio é criar as condições, por meio dos *fundings* subsidiados, para que se consiga uma solução de moradia adequada para a faixa da população com renda de até 1 salário mínimo. Também mediante subsídios, é ainda necessário criar condição para

que a faixa de renda imediatamente acima de 1 salário mínimo comece a transformar-se em demanda, tendo acesso a uma moradia adequada e digna. Nós temos consciência de que isso não passa somente pela concessão de subsídio, envolvendo também uma revisão de condições de financiamento e do processo habitacional como um todo, ou seja, uma revisão do produto que é oferecido.

Ao longo dos últimos 3 anos, o esforço foi muito grande no sentido de mudar o perfil das nossas operações. Falo dos últimos 3 anos, porque é um número que tenho bem presente na cabeça. Em 2002, 60% de nossos financiamentos estavam concentrados na faixa de renda de até 5 salários mínimos. Em 2003, eles foram para 68% e, em 2004, fechamos com 74% dos financiamentos nessa faixa. Isso foi obtido graças aos subsídios. Para 2005 os recursos para subsídios atingiram um montante nunca antes experimentado. O próprio FGTS, que é o maior Fundo, a maior fonte de recursos, está dobrando os recursos colocados à disposição do mercado em 2005, aumentando a capacidade de acesso da população a uma moradia melhor. As pessoas tomam o financiamento que têm condições de pagar, e recebem um *plus*, a título de subsídio, para terem acesso a uma moradia em condições melhores, mais adequadas às suas necessidades.

Assim, considerando todos esses subsídios e esses instrumentos de busca de parcerias em todas as esferas de Governo, também agregando as suas contrapartidas, a Caixa Econômica Federal tem conseguido mudar o seu perfil de financiamento. Mudança essa, como eu disse, só nos últimos três anos, de 60% para 74%, na faixa de renda de até 5 salários mínimos. Para isso, tem sido muito importante a implementação de programas como o Programa de Subsídios à Habitação de Interesse Social (PSH), cuja engenharia é no sentido de viabilizar o acesso ao crédito pela baixa renda.

Hoje a faixa média de renda das famílias atendida pelo PSH está em torno de R\$ 200,00. A própria Resolução 460, do Conselho Curador do FGTS, implementada a partir de maio de 2005, trouxe esse subsídio reforçado e redobrado para o financiamento habitacional, e está nos possibilitando trabalhar na faixa de renda de 2 salários mínimos. O PAR, a partir das mudanças implementadas pelo Ministério das Cidades, com destaque para a revisão do índice de arrendamento, conseguiu focar sua atuação na faixa de renda entre 3 e 4 salários mínimos. Portanto, temos uma complementaridade entre os produtos, que tem viabilizado a mudança no perfil de renda.

Eu queria finalizar dizendo que o nosso último grande desafio, e aí eu incluo os bancos privados, é mudar o perfil dos nossos financiamentos. Estamos nos propondo a não restringir os nossos empréstimos a financiamentos para comercialização ou para melhoria, mas que eles efetivamente sejam financiamentos para a produção, buscado a efetiva redução do déficit habitacional. Nós temos muita consciência que a redução do déficit só será conseguida se o produto que oferecermos tiver o perfil da carência, o perfil de demanda e, pelo menos no que diz respeito à Caixa Econômica Federal, o perfil que se pode verificar como sendo o público alvo - aquele que procura o financiamento habitacional - que é o que está na faixa de renda de até cinco salários mínimos.

Entendo ser esse o grande desafio. Não tem sentido produzir em massa se não for para a faixa do déficit habitacional. Nós temos hoje no Brasil cerca de 6 milhões de moradias desocupadas e não produzir para o perfil do déficit, significa, talvez, aumentar esse número. Então, o grande desafio é mudar o perfil dos financiamentos, passando do financiamento da comercialização e da melhoria para o financiamento efetivo da produção, com um produto que tenha o perfil do público que está construindo o nosso déficit habitacional ou pertencendo a ele. Assim como nós conseguimos mudar o perfil de faixa de renda atendida, é fundamental mudar o perfil das operações.

Quero encerrar a minha exposição falando desse desafio que estamos nos propondo. Um desafio no qual a Caixa Econômica Federal, pela magnitude e perfil dos recursos que opera, se coloca ao lado dos bancos privados, que estão vindo com uma força muito grande na ampliação do crédito. O grande desafio é a criação de um produto adequado para o público que integra a maior parcela do déficit habitacional, a partir de subsídios, de condições de financiamentos e de parcerias implementadas em todas as esferas de Governo. Neste sentido, devemos buscar de revisão de tributação e de legislação em conjunto com os demais parceiros públicos, no sentido de viabilizar

uma efetiva redução de déficit habitacional, o reaquecimento da economia e o aumento de renda da população de forma sustentada.

Obrigada.

A importância do seminário internacional

Osvaldo Correa Fonseca | diretor-geral da Abecip.

“Tenho certeza de que as palestras foram muito proveitosas para todos e os conhecimentos que adquirimos nos permitirão apresentar propostas para dinamizar o financiamento imobiliário no país.”

A promoção deste evento foi iniciada no final de maio, quando participei de um evento em Madri e conversei com a doutora Baralides com a intenção de trazer para o Brasil as experiências da Espanha e do México. Tivemos o apoio do presidente da Abecip, Décio Tenerello, que, em nenhum momento, pôs em dúvida este nosso objetivo. Também contamos sempre com o apoio da doutora Baralides, cuja colaboração se iniciou no dia em que assistimos ao seminário juntos. Foi naquele dia que eu agendei a data do nosso seminário. Nós não atrasamos nem um dia. Ela marcou em sua agenda e aqui está, gratuitamente, fazendo uma visita a São Paulo. Para nós é um orgulho muito grande tê-la aqui, pelos ensinamentos que ela nos transmite. Prezada doutora Baralides, pelo seu conhecimento, não só do modelo espanhol, mas também pela sua atuação no Banco Mundial, você é importante, e, provavelmente, nós vamos tê-la novamente aqui no Brasil. Pode ter certeza que outros convites chegarão até você.

No seminário que participamos em Madrid, patrocinado pela Tinsa, tivemos a oportunidade de conhecer a atuação dessa empresa. Vimos a responsabilidade com que trabalha. Essa é uma das dificuldades que temos aqui, na parte de avaliações, que acabam nos limitando. Nós temos preocupação com Patrimônio de Afetação. Quem fará os acompanhamentos? A palestra do doutor Luis Leirado confirmou o quanto acertamos quando o escolhemos para ser um de nossos palestrantes. A experiência da Tinsa nas avaliações é muito grande e sua credibilidade junto aos bancos, e ao mercado como um todo, é inquestionável.

É importante destacar que uma empresa como a Tinsa, pelas informações que detém, pode nos responder algumas perguntas que fazemos, mas não temos resposta. Temos demanda para alocar o volume de recursos previstos para o ano que vem? Quanto os empresários pretendem construir o ano que vem? Será que o modelo acabará? Terá exaustão?

Os dados que a Tinsa e outras empresas avaliadoras produzem são utilizados pelo Governo em seus estudos, para dimensionar a demanda e o nível de produção. As escolas e as universidades também utilizam os dados sobre o mercado imobiliário produzidos pela Tinsa. Temos que refletir sobre isso, uma vez que no Brasil não temos a mínima chance de saber se no ano que vem teremos condições de oferecer à produção R\$ 500 milhões, R\$ 100 milhões ou R\$ 10 bilhões. Não temos nenhuma informação no País sobre o potencial de mercado. Muitas vezes utilizamos alguns dados cuja base é a cidade de São Paulo. Eu acho que se nós tivérmos uma organização, ou diversas organizações como a Tinsa, estaríamos numa situação muito melhor.

Também quero destacar as importantes lições que nosso convidado e amigo doutor Flávio, do HSBC, nos deu sobre o sistema do México.

Para a minha satisfação, a equipe da Abecip desenvolveu um esforço brutal para viabilizar este seminário. Em alguns momentos chegaram a duvidar deles mesmos, dizendo: “Vamos adiar, não temos condições, é dia do funcionário público, está acontecendo visita de pessoas do Governo para outros eventos”. Entretanto, eu insisti para continuarmos. O sucesso que estamos tendo é uma recompensa pelo esforço que fizemos. Assim, quero, também, parabenizar todos os funcionários da Abecip, cujo empenho e dedicação nos possibilitou este maravilhoso encontro.

O Executivo Federal está aqui representado tanto na condição de palestrante, abrilhantando o evento, como na platéia, absorvendo conhecimentos. Além da doutora Vera Vianna, que muito bem

representou o presidente da Caixa Econômica Federal, contamos com a presença de 10 ou 12 outros funcionários de altíssimo nível que ocupam cargos de destaque na estrutura da Caixa. A elevada participação de representantes da Caixa Econômica Federal demonstra a importância de acompanhar e conhecer os motivos pelos quais a Espanha e México são referências no cenário mundial do crédito imobiliário.

Este seminário teve como objetivo trazer para um grupo maior de pessoas o conhecimento que recebi nesses dois países, quando participei do seminário em Madrid. A meta é que esses conhecimentos proporcionem subsídios para novos estudos e para a implementação de algumas mudanças possíveis. É lógico que nós teríamos mais chances de sucesso se conseguíssemos nos integrar à União Européia. É lógico, também, que as possibilidades de êxito seriam maiores se conseguíssemos receber o montante de divisas que o México está recebendo dos mexicanos que trabalham nos EUA e do petróleo. Mas nós também temos coisas positivas. Temos outras vantagens competitivas que, associadas ao conhecimento que adquirimos, nos permitirão, também, aprimorar nosso modelo.

Neste seminário tivemos a oportunidade de conhecer experiências positivas da Espanha e do México e os problemas que tiveram e foram contornados. Tenho certeza de que as palestras foram muito proveitosas para todos e os conhecimentos que adquirimos nos permitirão apresentar propostas para dinamizar o financiamento imobiliário no país.

Assim, agradeço a todos os palestrantes e, em especial, agradeço à doutora Baralides que, desde nossa primeira conversa muito nos ajudou ao manifestar: “Pode programar o evento que eu estarei lá com vocês”. Muito obrigado a todos e obrigado ao pessoal da Abecip. Vocês foram maravilhosos.

Encerramento

Carlos Eduardo Duarte Fleury | superintendente-geral da Abecip.

"Já implementamos importantes medidas para aprimorar nosso sistema, mas as discussões que hoje tivemos nos permitirão desenvolver novos mecanismos que, sem dúvida, colocarão o crédito imobiliário brasileiro em lugar de destaque no cenário nacional."

A Espanha implementou várias medidas que fortaleceram o crédito imobiliário, que foi também favorecido pela conjuntura econômica e, principalmente, pela integração europeia e pela adoção de moeda única, o euro.

As medidas implementadas buscaram, antes de tudo, fortalecer a garantia das operações, cuja consequência foi a redução dos custos envolvidos e a geração de condições para a redução dos spreads.

A preocupação com as garantias levou, até mesmo o Banco da Espanha, que é o Banco Central Espanhol, a regulamentar e a fiscalizar as empresas de avaliação das unidades a serem financiadas. Pelas colocações da doutora Baralides e do doutor Luis Leirado podemos constatar que quando existe segurança o mercado atende a demanda.

A população sem condições de tomar crédito deve ser atendida pontualmente com recursos subsidiados. Foi assim que a Espanha resolveu os problemas das favelas que tinha. Havendo segurança e crescimento econômico, não há necessidade de direcionamento. Na Espanha, a presença do sistema bancário aumentou de forma considerável quando o direcionamento foi extinto.

O representante do México, doutor Flávio Franyuti, também nos trouxe importantes informações, demonstrando características específicas daquele país, cuja semelhança com o Brasil é muito grande. Até contratos desequilibrados temos nos dois países. O doutor Flávio Franyuti demonstrou os impactos negativos que os benefícios concedidos aos inadimplentes trazem para todo o mercado. Em sua opinião "se os inadimplentes negociam as suas dívidas com descontos, mais justificativas existem para premiar os adimplentes". No México, a participação dos bancos no crédito imobiliário está aumentando, mas as principais fontes de recursos ainda são os dois Fundos – Infonavit e Fovist.

Vimos também que nesses dois países estão sendo adotadas medidas opostas. Enquanto a Espanha está quase com a totalidade das operações com taxas variáveis, o México caminha para ampliar as contratações com taxas fixas, porque as pessoas têm medo de tomar empréstimos a taxas variáveis.

O número de participantes e a quantidade de perguntas, que chegaram à mesa, demonstraram o acerto da Abecip na realização deste evento. Contamos com a presença de representantes dos vários segmentos envolvidos com a questão habitacional, incluindo representantes dos Três Poderes. Isso demonstra que todos estão interessados em saber que medidas podem ser implementadas para eliminar os conflitos e como ampliar o universo de pessoas que têm acesso ao crédito. Queremos também destacar as apresentações feitas pelo deputado Ricardo Izar e pelas doutoras Antônia Portela, do Ministério da Fazenda, Inês Magalhães, do Ministério das Cidades, e Vera Vianna, da Caixa Econômica Federal.

Já implementamos importantes medidas para aprimorar nosso sistema, mas as discussões que hoje tivemos nos permitirão desenvolver novos mecanismos que, sem dúvida, colocarão o crédito imobiliário brasileiro em lugar de destaque no cenário nacional.

Muito obrigado.