

# **“O Papel do Financiamento Imobiliário no Desenvolvimento Sustentável do Mercado Imobiliário Brasileiro”.**

**Requisitos fundamentais para se construir um modelo sustentável de financiamento habitacional**

**Dezembro 2011**

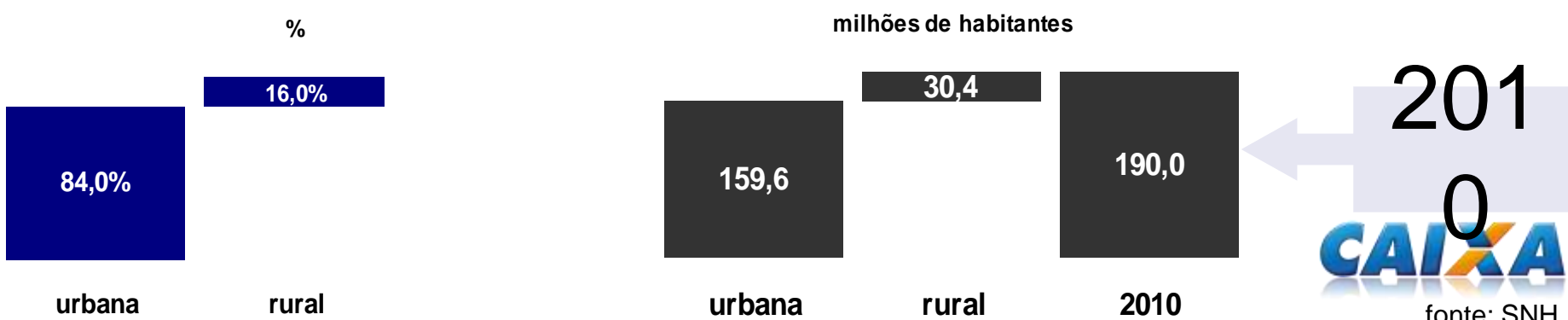
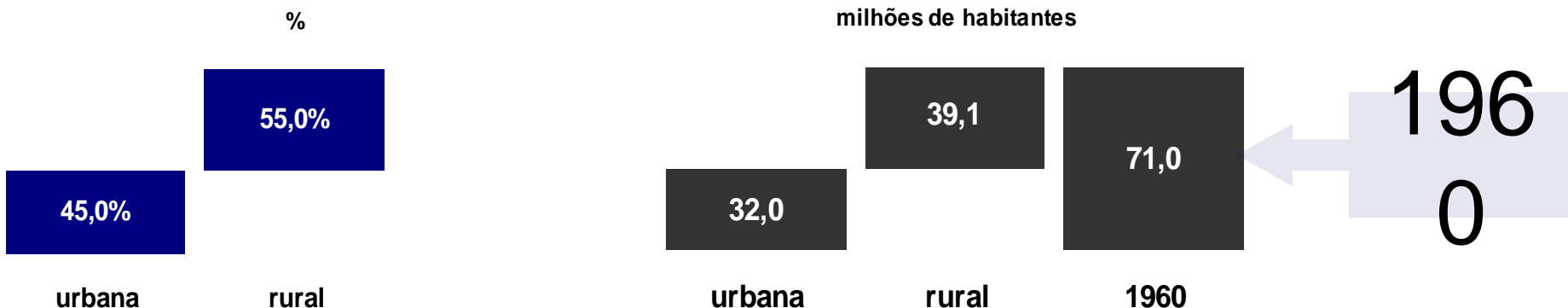
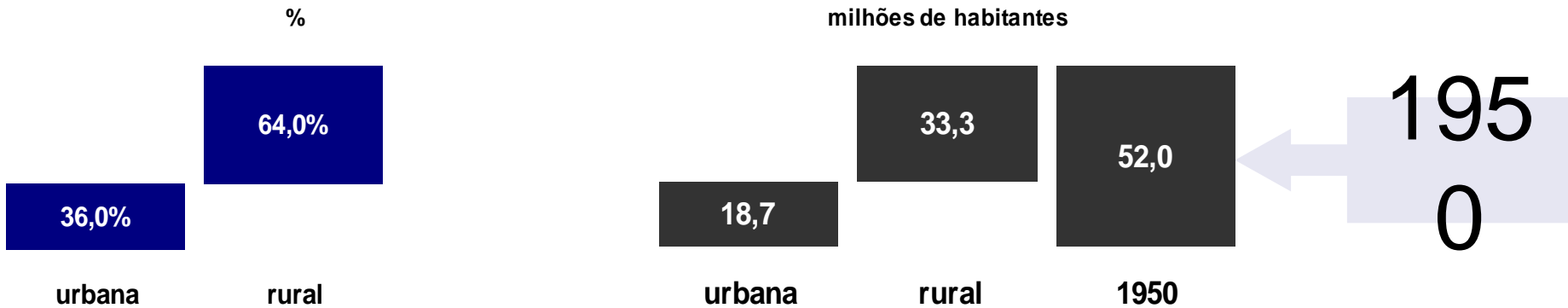
# A importância do Setor da Construção Civil para o desenvolvimento social e econômico

- ✓ Os investimentos no setor habitacional têm expressiva capacidade de sensibilizar o desenvolvimento econômico e social e seus efeitos são visíveis no curto e médio prazo.
- ✓ Implementar ações que facilitem a produção de habitações impacta, de imediato, em um dos segmentos da indústria com maior capacidade de absorver mão-de-obra menos qualificada e altamente penalizada pelo desemprego, além de, indiretamente, aquecer outros segmentos da economia e, assim, contribuir para geração de renda e emprego.
- ✓ Viabilizar o acesso à moradia se constitui em uma poderosa ferramenta re-distributiva, uma vez que a habitação é o ativo de maior importância para os segmentos sociais mais pobres e se apresenta como um dos mais valiosos instrumentos para melhorar o padrão de vida e promover a inclusão social.
- ✓ No entanto, considerando o custo de produção da habitação, independentemente do grupo econômico-social a que pertença o indivíduo, poucos são aqueles que possuem recursos disponíveis para adquirir este bem à vista e, dessa forma, o financiamento, principalmente de longo prazo, vem a ser instrumento imprescindível para viabilizar o acesso à moradia e, também, para manter aquecida a Indústria da Construção Civil.

# A importância do Setor da Construção Civil para o desenvolvimento social e econômico

- ✓ O desenvolvimento sustentável da indústria da construção civil requer mais do que empresas sólidas, modernas e capitalizadas, muito embora estes sejam pré-requisitos imprescindíveis para o fortalecimento deste importante segmento da economia nacional. Neste contexto, a disponibilização de recursos para financiar a produção e a comercialização de imóveis, associado à formatação de produtos compatíveis com a demanda e a carência, bem como a existência de leis e normas claras, objetivas e compatíveis com a realidade do mercado financeiro e do mercado imobiliário são imprescindíveis para ampliar o universo das famílias em condições de ter acesso à moradia.
- ✓ Mas isso não é tudo – não basta existir empresas capacitadas para produzir imóveis, recursos em níveis suficientes para financiar a produção e a comercialização e famílias que não tenham onde morar ou que desejem adquirir outro imóvel. A equação é bem mais ampla e complexa – requer também que os indivíduos tenham percepção favorável quanto ao comportamento futuro de suas rendas e de seus empregos e, ainda, que o governo tenha condições econômico-financeira e discernimento para aportar subsídios em volume e forma adequada, com o objetivo de atender total ou parcialmente àquelas famílias que não tenham plena capacidade de pagamento.

# crescimento populacional brasileiro



# CAIXA - NÚMEROS

**R\$ 205,8 bi**

Saldo total de crédito

**R\$ 234,4 bi**

Depósitos

**R\$ 938,3 bi**  
(Ativos Próprios R\$ 459,2)

Total de Ativos Administrados

**R\$ 129,3 bi**

Saldo crédito habitacional

**R\$ 136,3 bi**

Depósitos em Poupança

**R\$ 274,2 bi**

Fundo de Garantia - FGTS

**28,9%**

ROE

**14,51%**

Índice de Basiléia

**AAA(bra) - Fitch**  
**Aaa.br – Moody's**

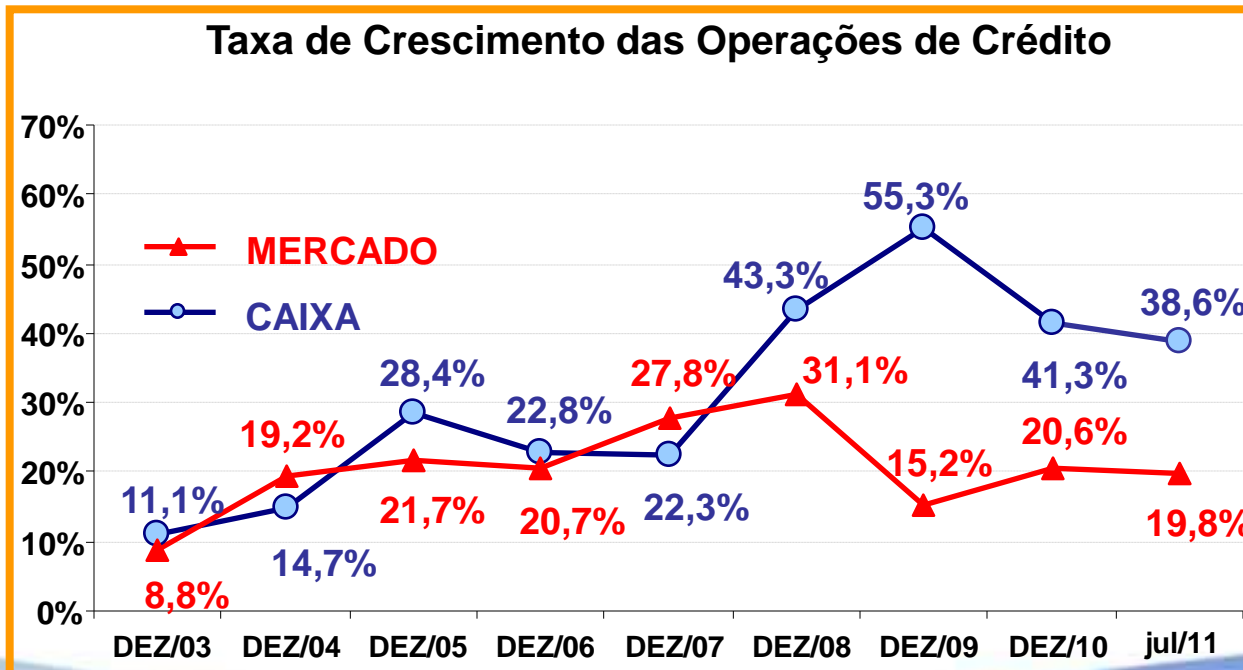
Rating Nacional

**74,98%**

Market Share Crédito Imobiliário

**55 milhões**

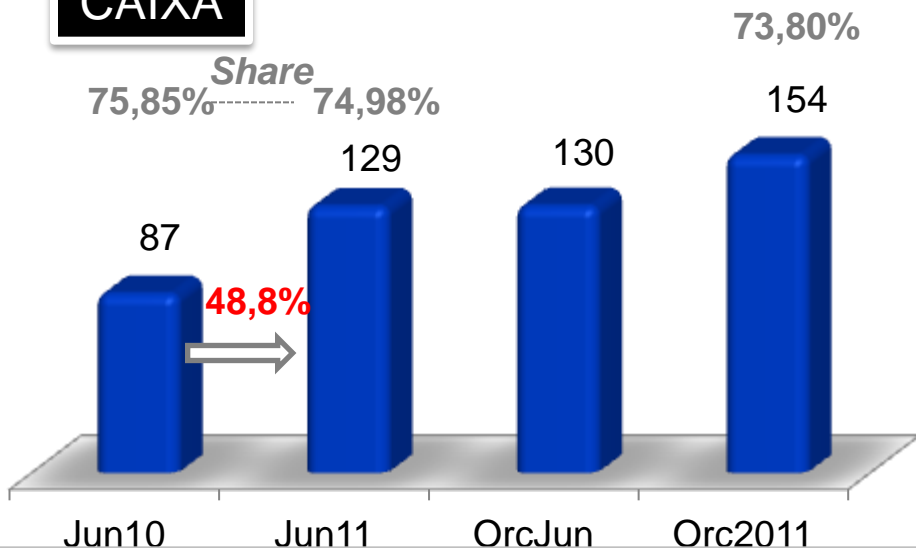
Quantidade de Clientes



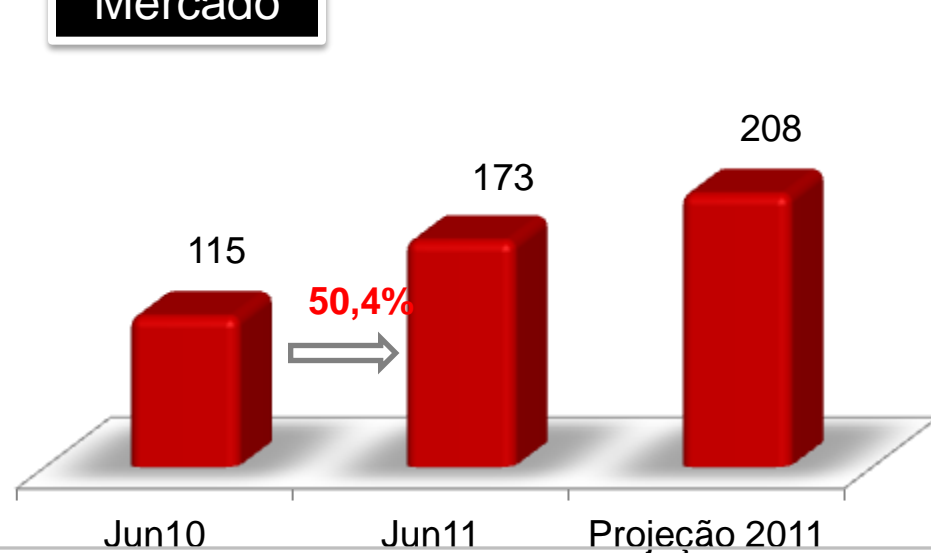
# Crédito Imobiliário – CAIXA x Mercado

Em R\$ Bi

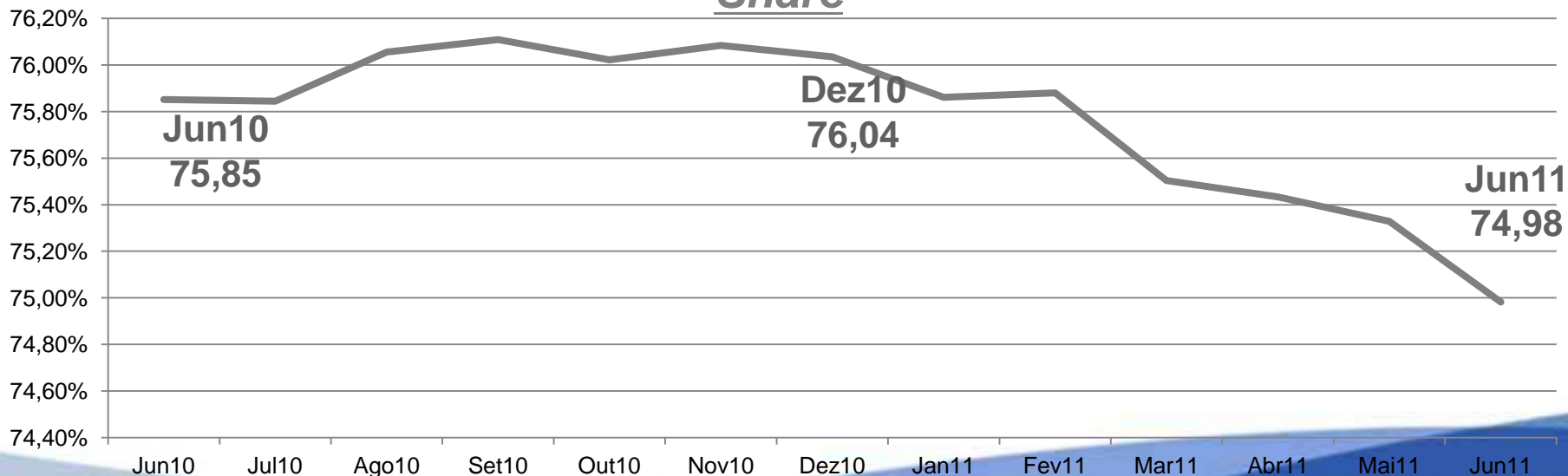
**CAIXA**



**Mercado**



**Share**



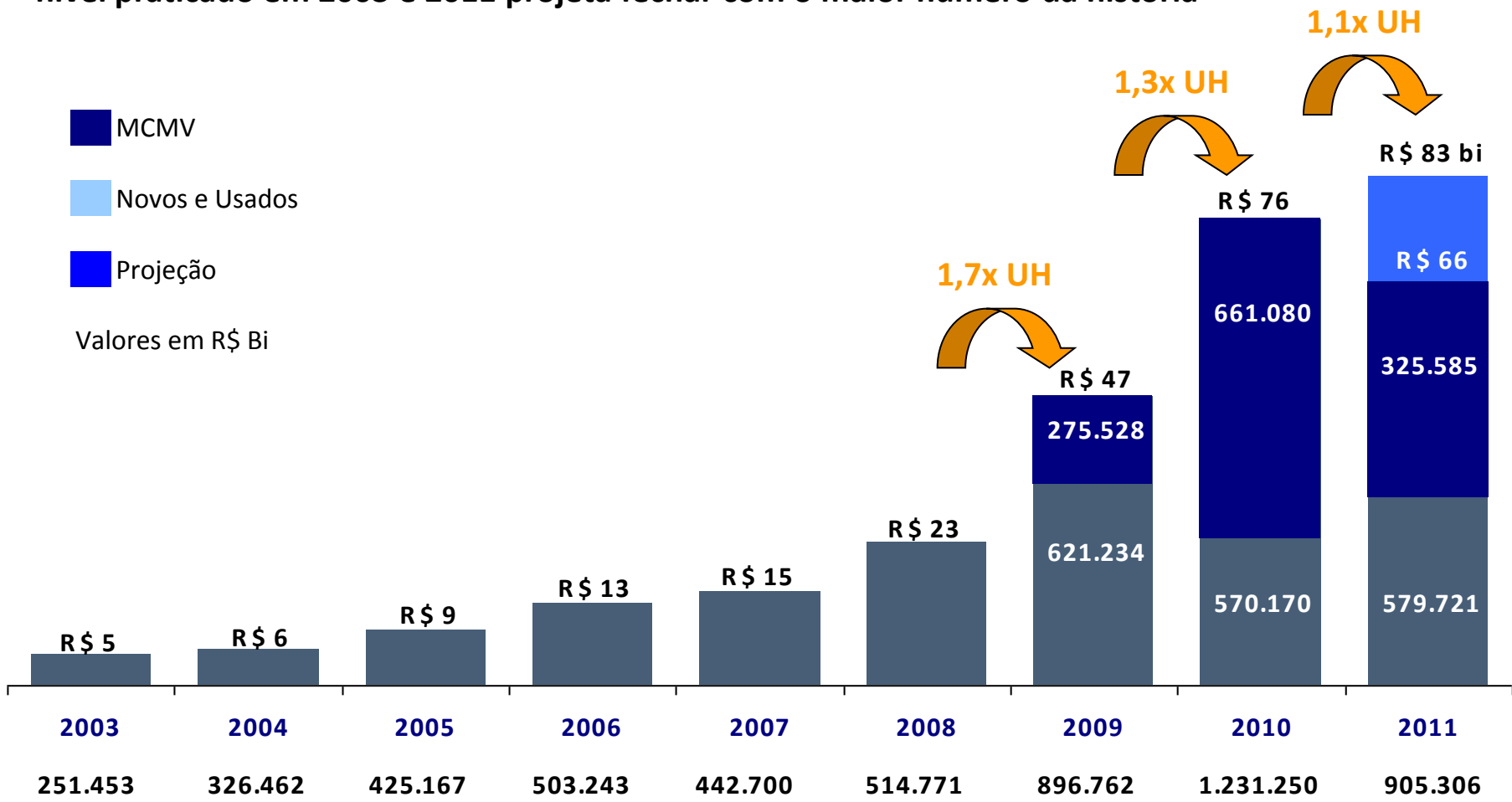
Projeções para 2011 (FEBRABAN).

Fonte: BACEN.

**CAIXA**

# PMCMV – Anticíclico com foco social e econômico

O Programa MCMV acelerou ainda mais o ritmo crescimento e estabeleceu um novo patamar de contratações no mercado de crédito imobiliário brasileiro. O ano de 2010 foi 15 vezes maior que o nível praticado em 2003 e 2011 projeta fechar com o maior número da história



(\*) projeção 2011

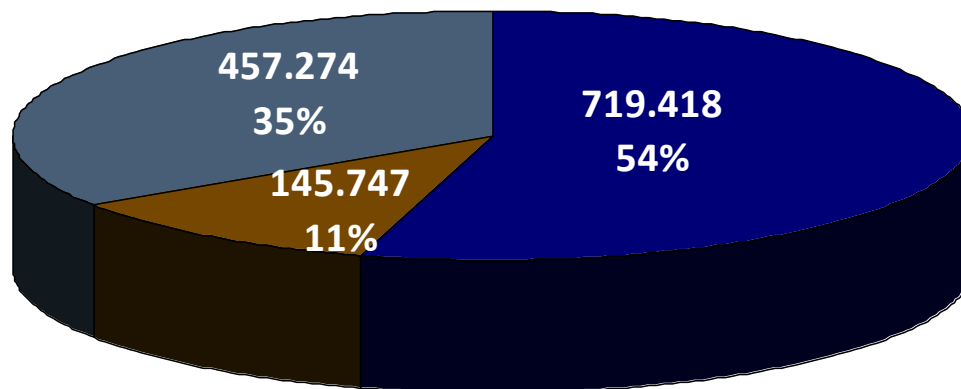
Quantidade de Financiamentos Imóveis Novos e Usados



# PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA – Unidades contratadas

<b>Total Contratação</b>	
<b>1.322.439</b>	

## Total MCMV 1 e 2



■ UH Em Obras

■ UH Concluídas  
Não Entregues

■ UH Entregues



# A equação da sustentabilidade do mercado de crédito imobiliário

*Condições macroeconômicas favoráveis + Marco regulatório consistente + Disponibilidade de recursos + Qualidade do crédito = Modelo de crédito imobiliário sustentável*

*TRIPÉ DA QUALIDADE DO CRÉDITO = análise de risco de crédito + Comprovação de Renda + avaliação do imóvel*

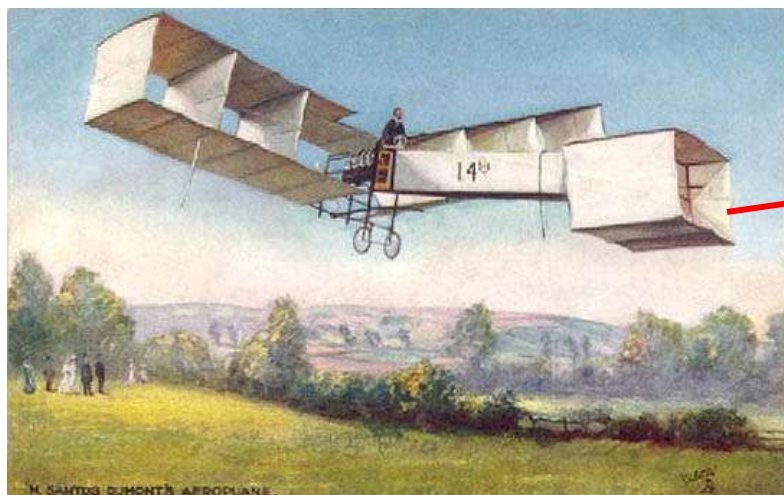
*O ato de conceder o crédito é indelegável*

*A garantia principal é a capacidade e a vontade de pagamento. O imóvel é garantia acessória*

*Agentes da sustentabilidade:*

- ✓ *Ação Integrada das três esferas de Governo — União, Estados e Municípios + Iniciativa Privada + Sociedade em geral*

# A curva do conhecimento



Conhecer o passado  
para entender o presente e  
construir o futuro

**CAIXA**

# o mercado imobiliário brasileiro

## • Passado conturbado

- Fundação Casa Popular
- BNH & Correção monetária
- Hiperinflação & Estagnação & Desemprego
- Saldos impagáveis (FCVS)
- Dívida > garantias
- Inadimplência fora do controle
- Subsídios às expensas do SFH
- Baixo investimento do poder público
- Descompasso da inflação x salários
- Sem política habitacional sustentável
- Quase paralisia do crédito (déc 1990)
- Funding de recursos compulsórios

1964

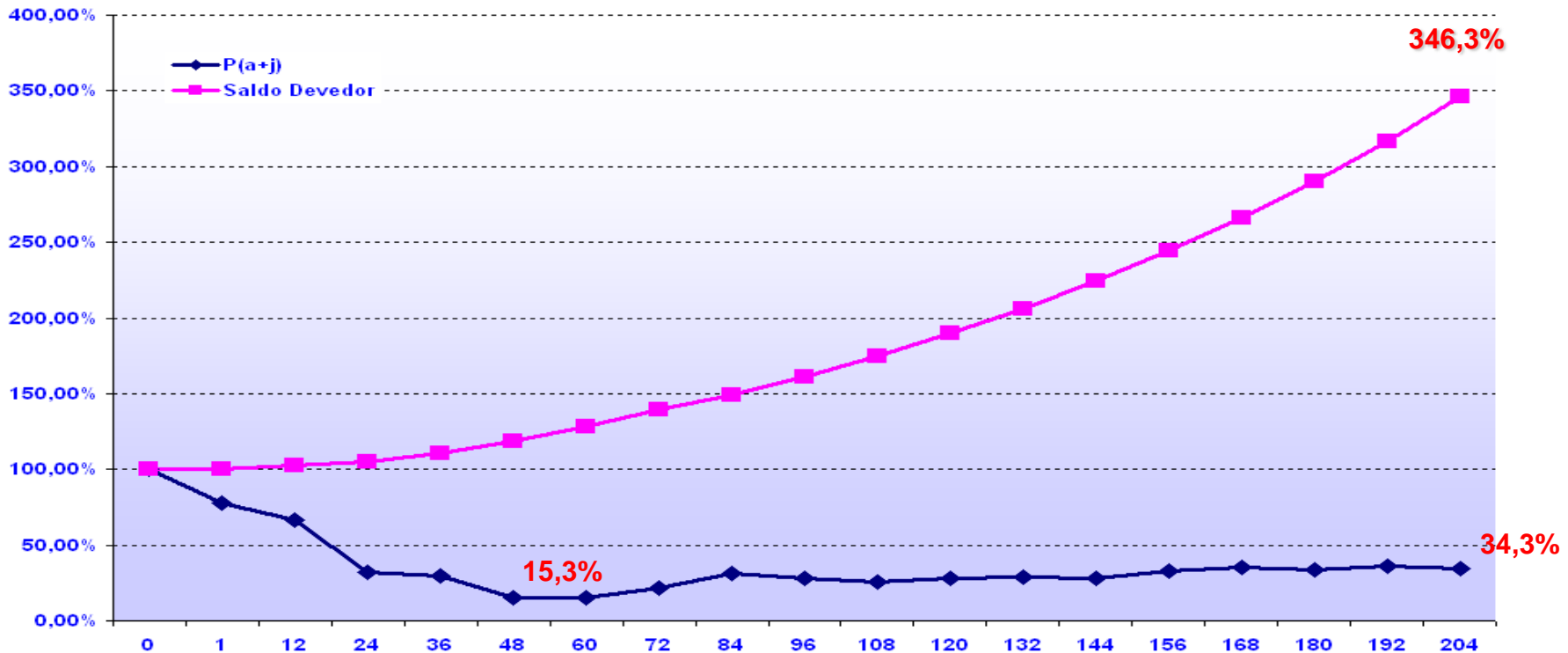
a

1997

# O DIVISOR DE ÁGUAS ENTRE O PASSADO E O PRESENTE



PLANO DE EQUIVALÊNCIA SALARIAL - DESCASAMENTO REAJUSTE SALDO X PRESTAÇÃO

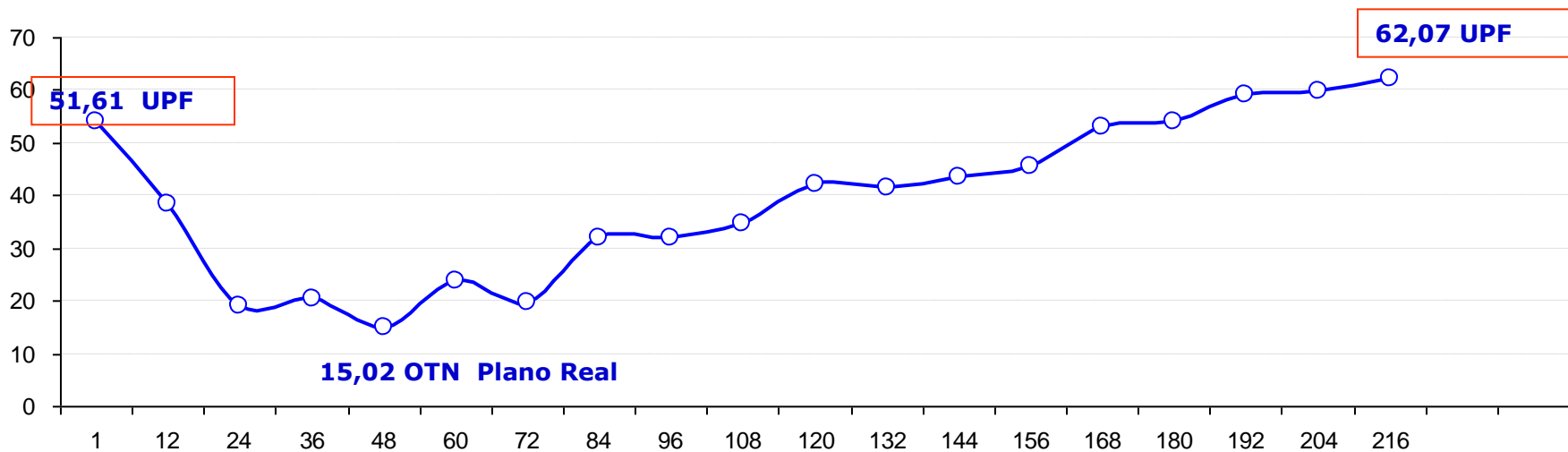


**Trauma a ser superado:** o medo do passado ainda está presente na mente dos compradores de imóveis

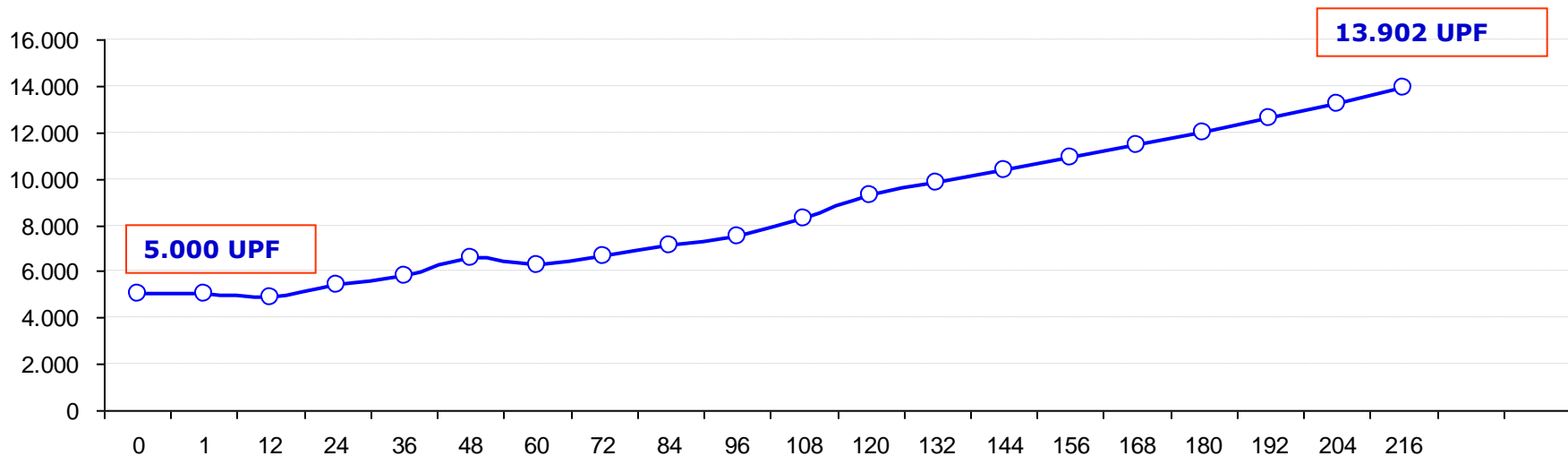
**Necessidade de** campanhas educativas esclarecendo as causas da ocorrência dos 'saldos impagáveis' e demonstrando o novo comportamento e tendência dos contratos habitacionais

Viabilizar solução negociada para os contratos desequilibrados, sem cobertura do FCVS. Ex.: adequar o PL 207/94

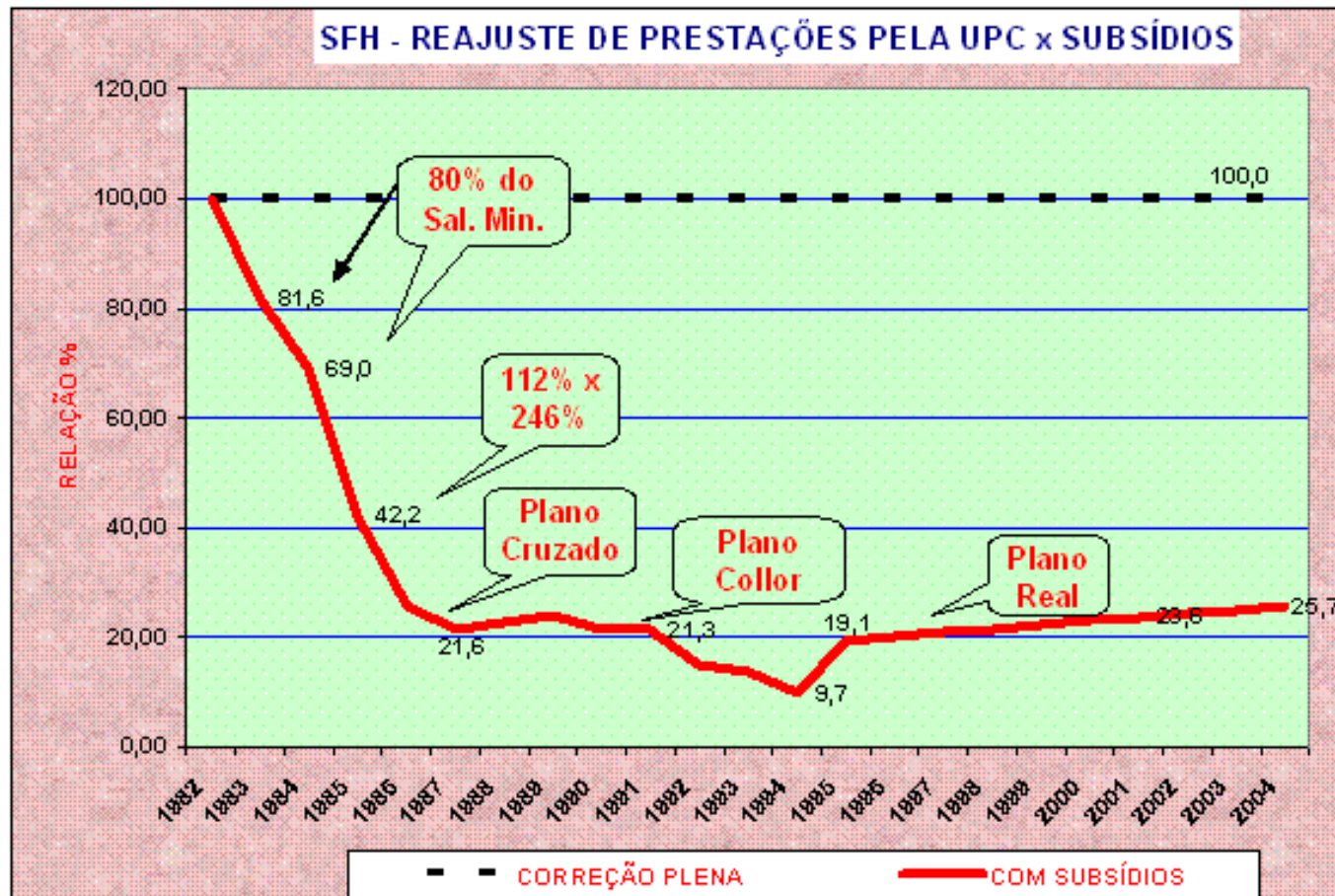
### Valor da Prestação - Ctr PES/CP



### Saldo Ctr PES/CP

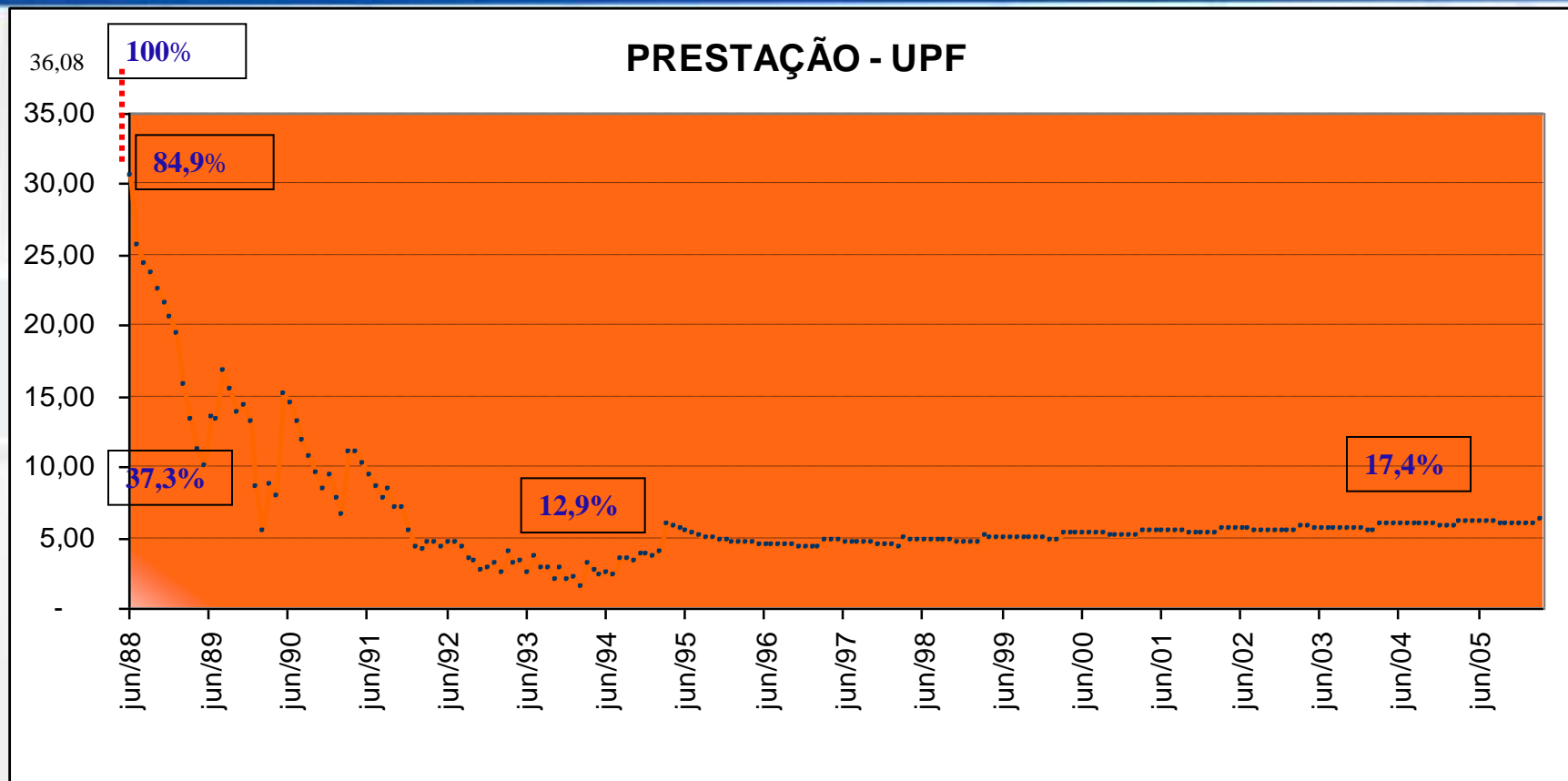


# Sub-reajustes das prestações e a incapacidade de amortizar a dívida



- ❑ A maioria dos contratos tiveram suas prestações reduzidas para abaixo de 10% de seu valor de equilíbrio.
- ❑ Contratos com FCVS: dívida paga pela sociedade
- ❑ Contratos sem cobertura do FCVS: problema deslocado e agravado no tempo

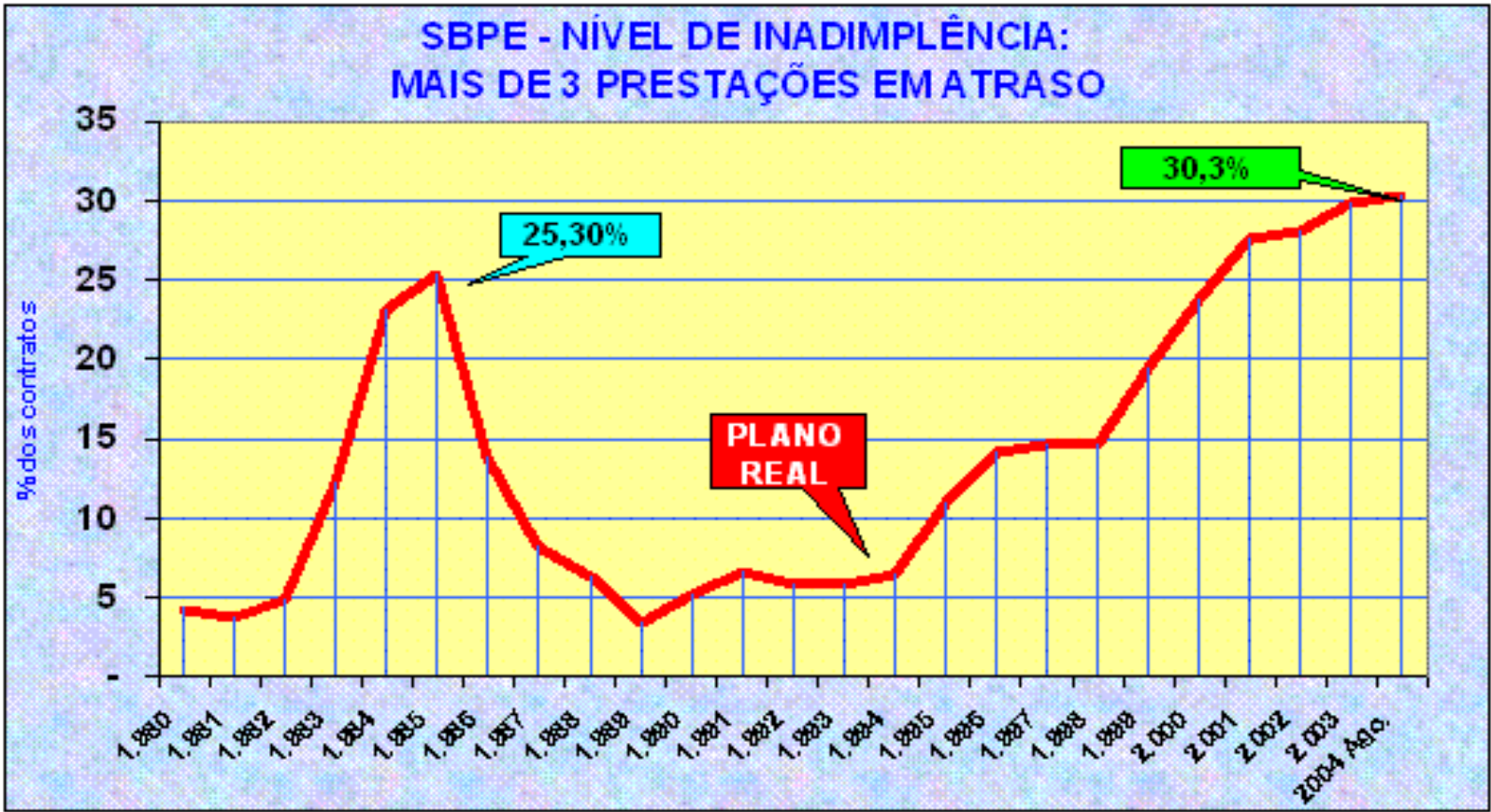
## Perfil dos contratos assinados no PES, até junho/1994



- ❑ A real causa da ‘explosão’ do saldo devedor
  - ❑ Sub-reajustes das prestações, fazendo com que estas se situassem em patamar inferior a 1/5 do seu valor inicial
- ❑ Subsídio ‘irracional’ – agravamento e não solução do problema



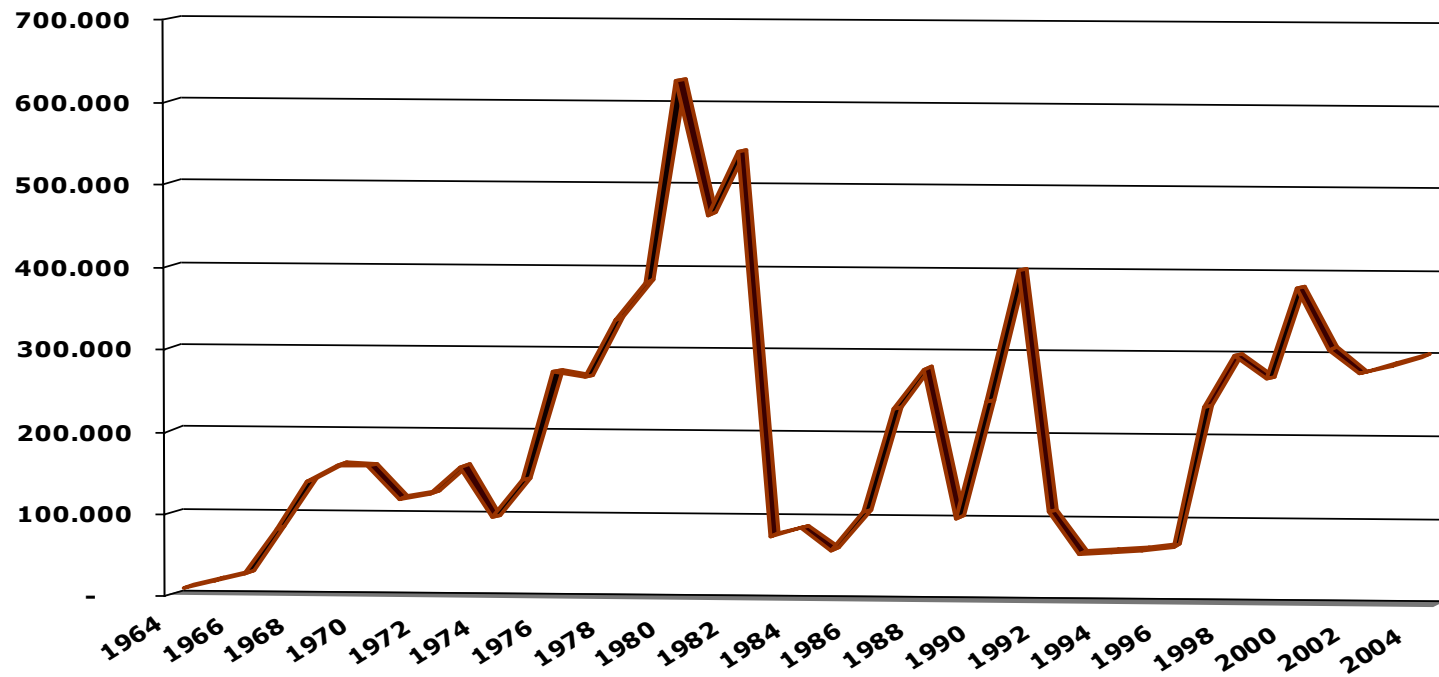
# O acirramento da inadimplência no início da década de 80



- ❑ A inadimplência saiu do patamar histórico de abaixo de 5% para romper a casa dos 30%

# Modelo *Stop and Go*

EVOLUÇÃO DE FINANCIAMENTOS HABITACIONAIS POR ANO



# Atual mercado imobiliário brasileiro

## •Presente promissor

- Estabilidade Econômica
- Proibição da Equivalência Salarial
- Avanços no arcabouço jurídico
- Subsídios explícitos e progressivos
- Regras de transparência
- Criação do Mcidades
- Conselho das Cidades
- Plano Nacional Habitação
- Foco na baixa renda
- Retomada dos investimentos públicos
- Ação integrada do Governo Federal, Estadual e municipal
- Funding de recursos compulsórios
- Mercado de capitais em expansão
- Convergência de interesses públicos e Privados (PMCMV)

1998

a

2011

# EVOLUÇÃO DA POLÍTICA HABITACIONAL

**Modelo Anterior: carteira imobiliária sem equilíbrio econômico-financeiro**

- BNH – Banco Nacional de Habitação
- Descompasso da inflação x salários
- Descompasso entre Dívida e Garantias (FCVS) - saldos impagáveis
- Baixo investimento do poder público
- Ausência de política habitacional sustentável
- Baixa disponibilidade de crédito (anos 90)
- Falta de Planejamento
- Disponibilidade de recursos concentrada na alta renda
- Baixa Articulação Federativa
- Subsídio implícito e regressivo

**Modelo Atual: estabilidade econômica e carteira imobiliária com pleno equilíbrio**

- Política Nacional de Habitação e Plano Nacional Habitação
- Prioridade para a baixa renda com disponibilidade de subsídios
- Retomada dos investimentos públicos com o PAC e o Minha Casa Minha Vida
- Forte articulação federativa
- Expansão do mercado de capitais
- Convergência dos interesses públicos e privados
- Novo Marco Regulatório
- Subsídio explícito e progressivo

# DESTAQUE DO ATUAL MARCO REGULATÓRIO

**Regime de alienação fiduciária:** *Agilizou o processo de execução para recuperação do imóvel passando de 282 dias (execução hipotecária) para 125 dias. Maior efetividade na cobrança com maior índice de retorno ao pagamento passando de 75% para 92%.*

**Segurança Jurídica:** *Regulamentação da capitalização mensal de juros (principal geradora de discussões judiciais).*

*Regra do Incontroverso (mutuário com ação judicial contra o agente financeiro é obrigado a continuar pagando a parcela incontroversa).*

**Patrimônio de Afetação:** *Plena segregação patrimonial do empreendimento, com balanço apartado e não concorrência com nenhuma outra dívida, mesma as trabalhistas e fiscais. Em caso de falência do empreendedor, a comissão de compradores pode decidir o que fazer com o empreendimento.*

**Transparência nos contratos:** *Obrigatoriedade da informação do Custo Efetivo Total (CET) nos contratos.*

*Regulação das taxas e tarifas cobradas pelas Instituições Financeiras*

**Liberdade de Escolha da Seguradora:** *O banco é obrigado a ofertar no mínimo duas seguradoras e o cliente pode, inclusive, escolher outra além dessas.*

# CICLO VIRTUOSO SUSTENTÁVEL

- Bons fundamentos da economia brasileira
- Crescimento do nível de emprego, de renda e de confiança dos investidores e dos consumidores
- Melhorias dos marcos regulatórios e mitigação de riscos
- Alocação de subsídios para complementar a capacidade de pagamento da baixa renda, transformando carência por moradia em demanda por imóvel
- Tendência de queda da taxa de juros no médio e longo prazo

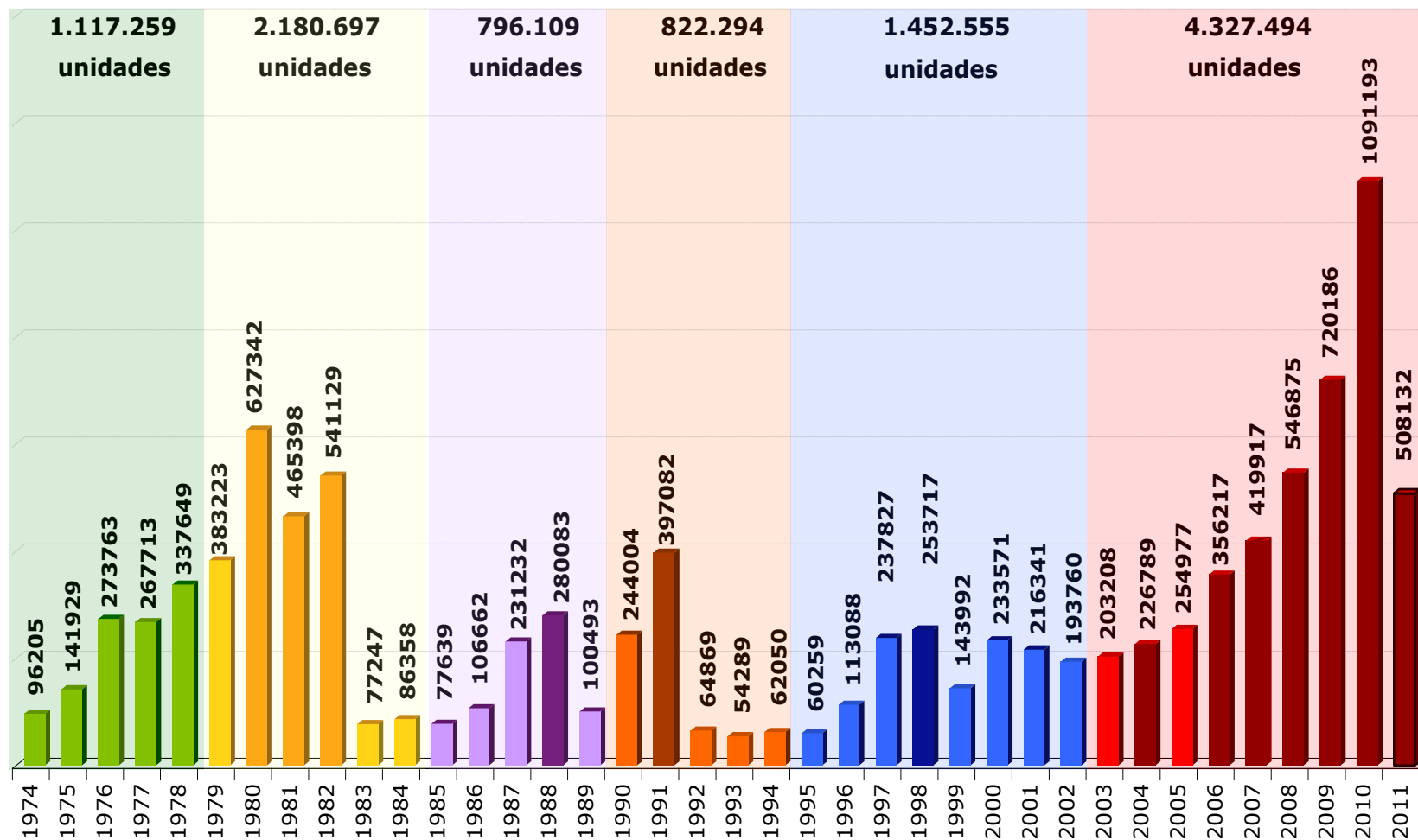
# mercado de crédito

## Ciclo consistente de crescimento do crédito:

- Estabilidade econômica
- Elevação da renda média
- Aumento da formalização da mão de obra
- Elevação da bancarização (mobilidade social)
- Baixa relação Crédito/PIB em comparação com outros países

# NOVO CICLO NA HABITAÇÃO

## QTDE DE UNIDADES HABITACIONAIS CAIXA + MERCADO - TOTAL FINANCIAMENTO



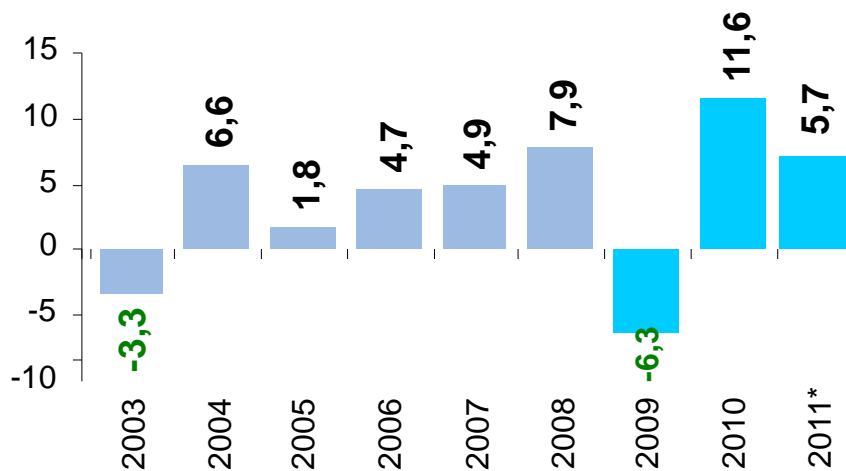
Fonte: CAIXA/VIGOV/SUDES/GEIPA -  
POSIÇÃO: JULHO/2011

Obs: Não inclui Material de Construção

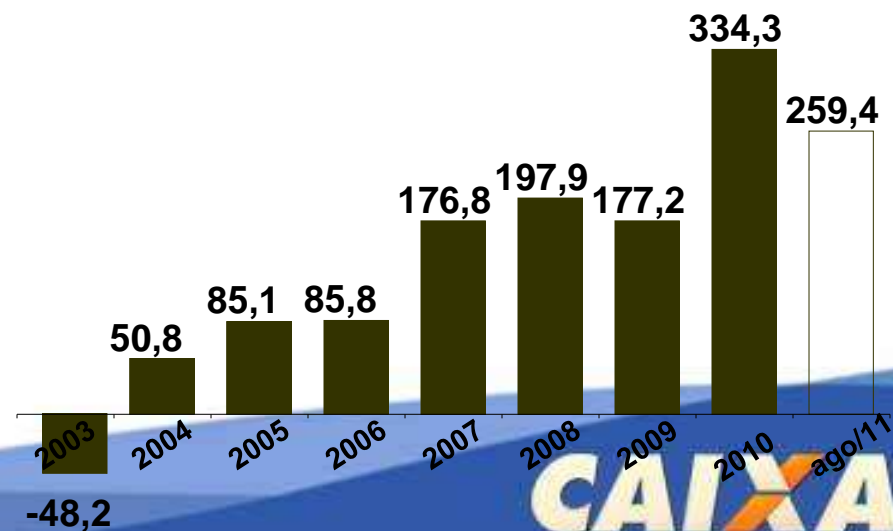


# NOVO CICLO NA HABITAÇÃO

## Evolução do PIB Construção Civil – Var. % a.a



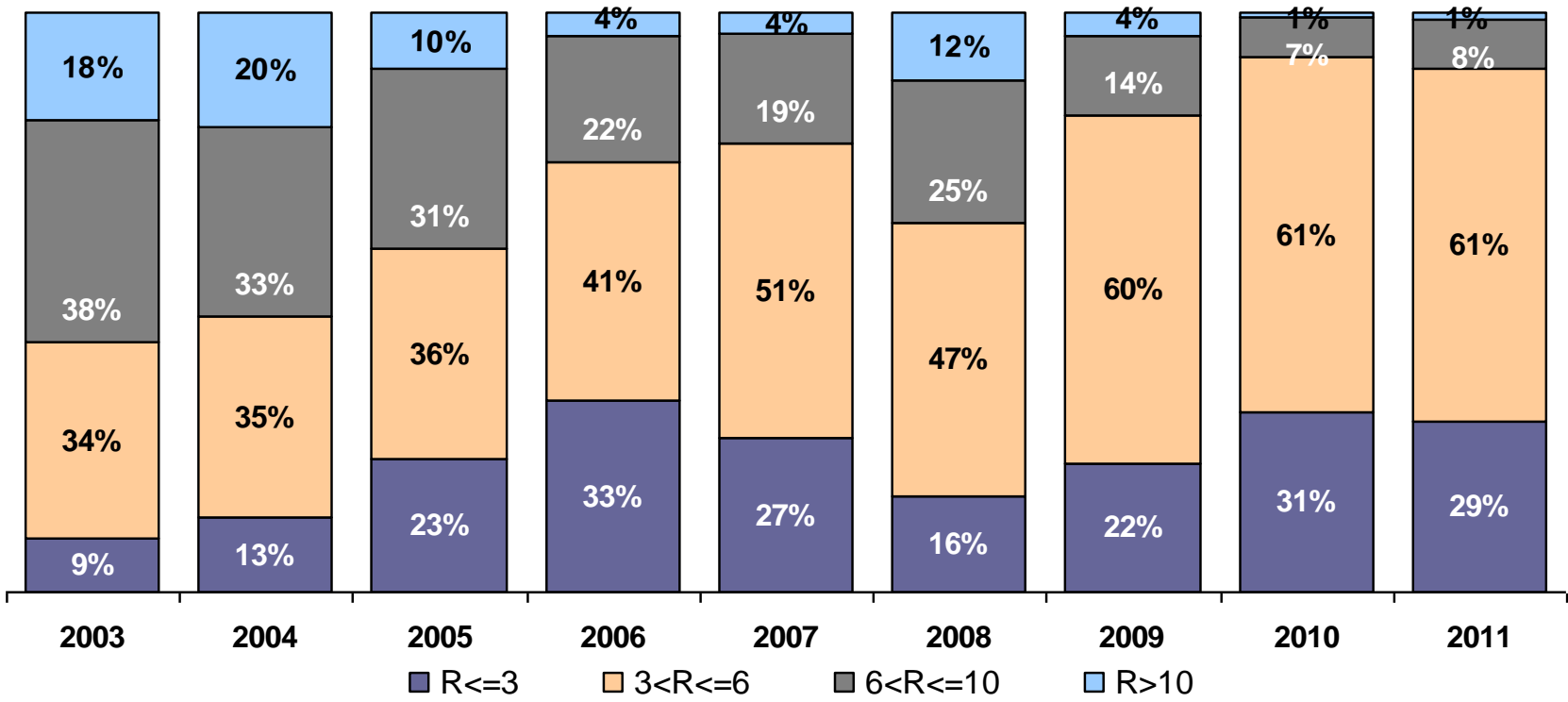
## Geração Líquida de Emprego ao ano – Mil postos



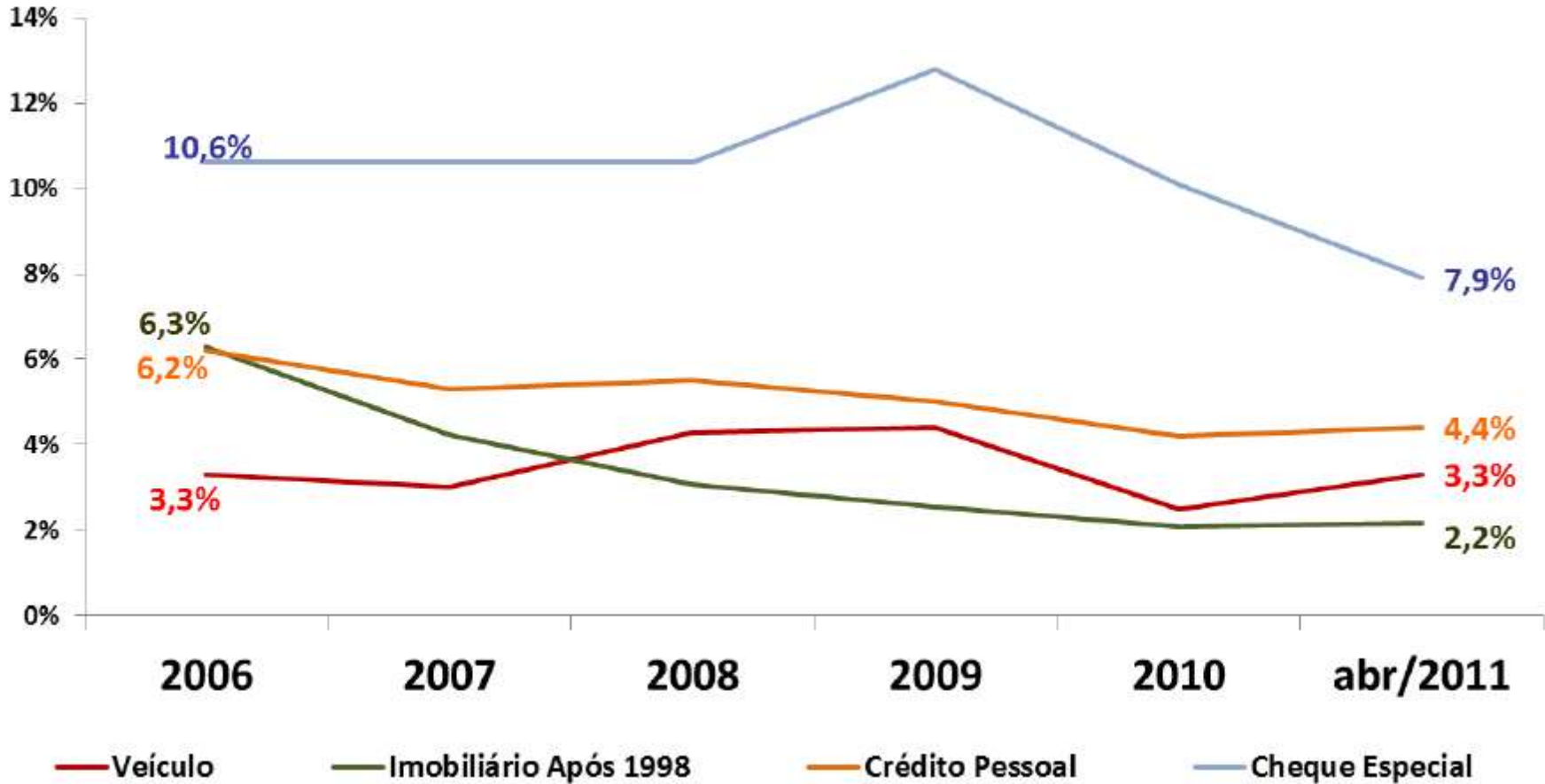
Fonte: IBGE / MTE

\* Taxa Acumulada 4 trimestres Jun/11

# Faixas de renda atendidas com recursos do FGTS

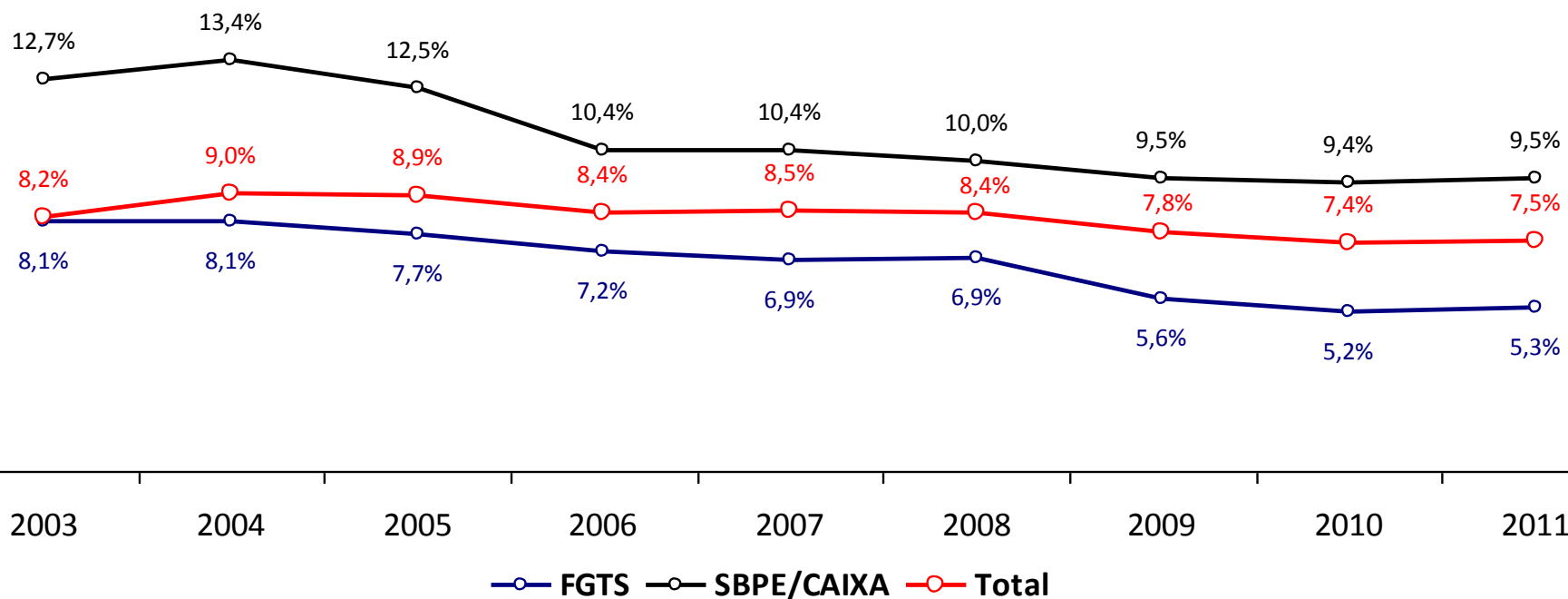


# inadimplência > 90 dias



Fonte: ABECIP e BCB

# Perfil de Contratações - taxa de juros média

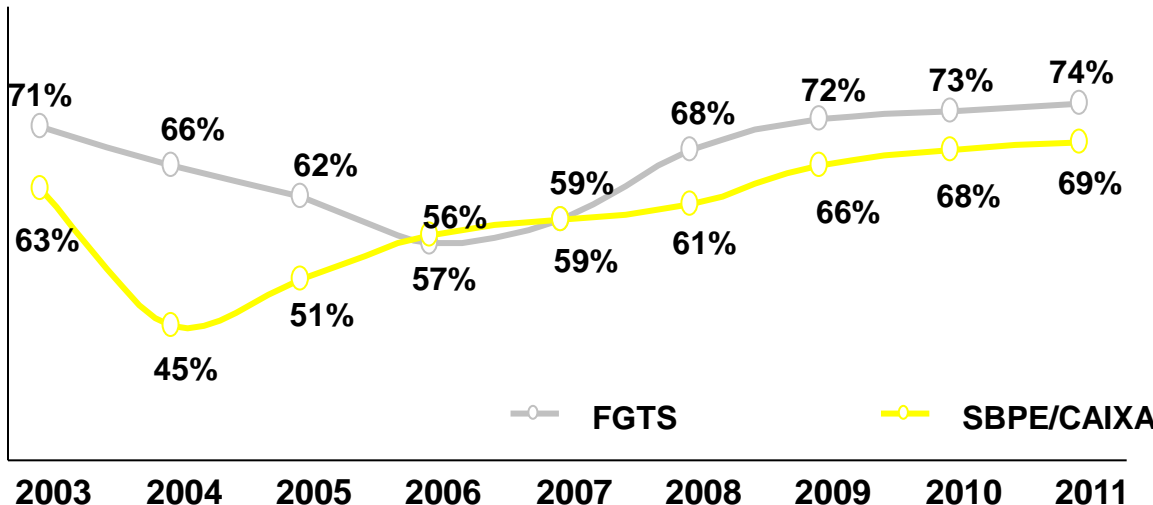


Fonte: SIACI

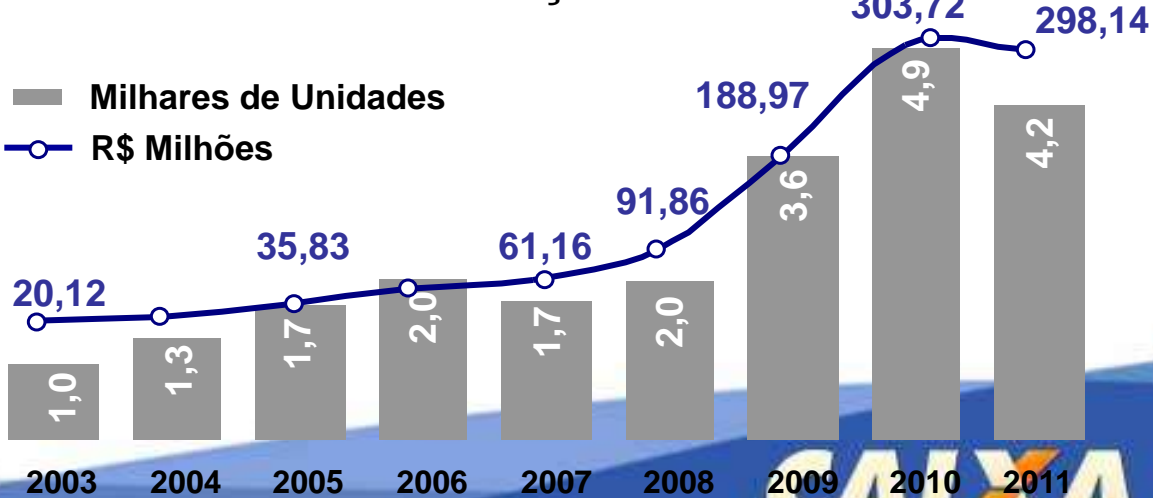
Posição: 10/10/2011

# PERFIL DA CONTRATAÇÃO DE CRÉDITO HABITACIONAL DA CAIXA

LTV Média



Média Diária de Contratação



Fonte: CAIXA 09/09/2011



# Boas perspectivas para o Crédito imobiliário

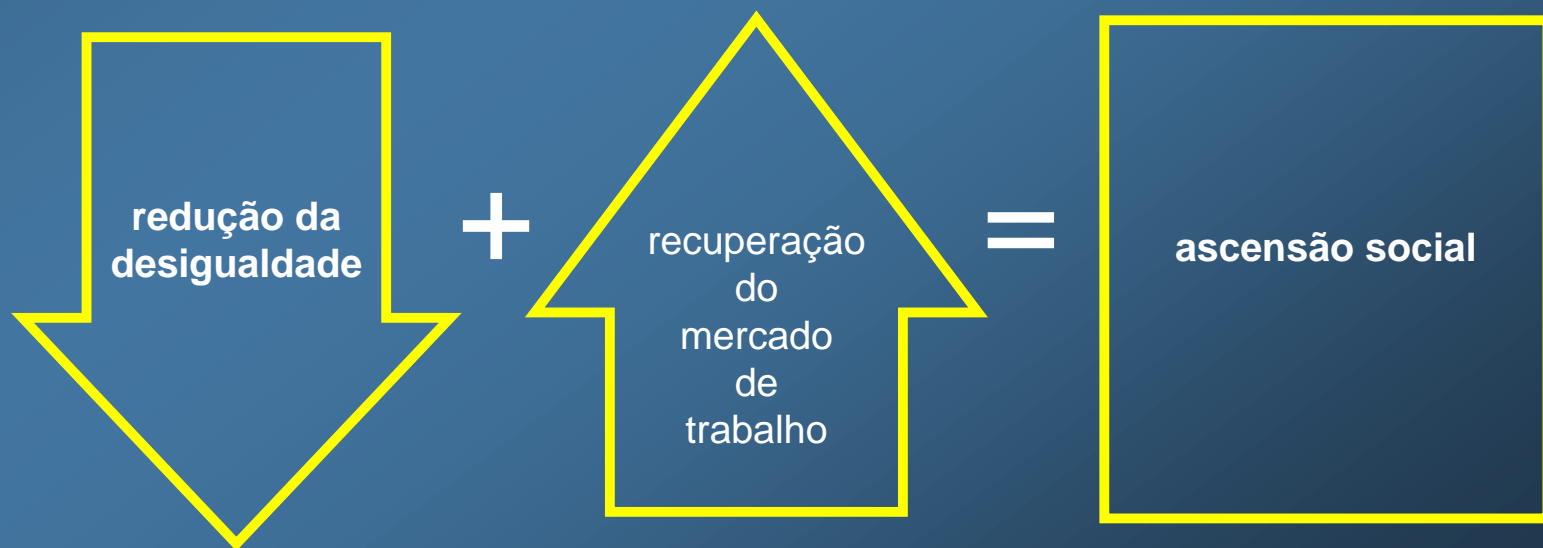
## 1 . concessão de crédito conservadora

- i. Adoção do sistema de amortização constante
- ii. LTV média abaixo de 80%
- iii. Comprometimento de renda abaixo de 30%
- iv. Rigor na avaliação dos imóveis
- v. Modelos consistentes de análise de risco de crédito e de risco operacional

# Boas perspectivas para o Crédito imobiliário

## 2. importante movimento de ascensão social

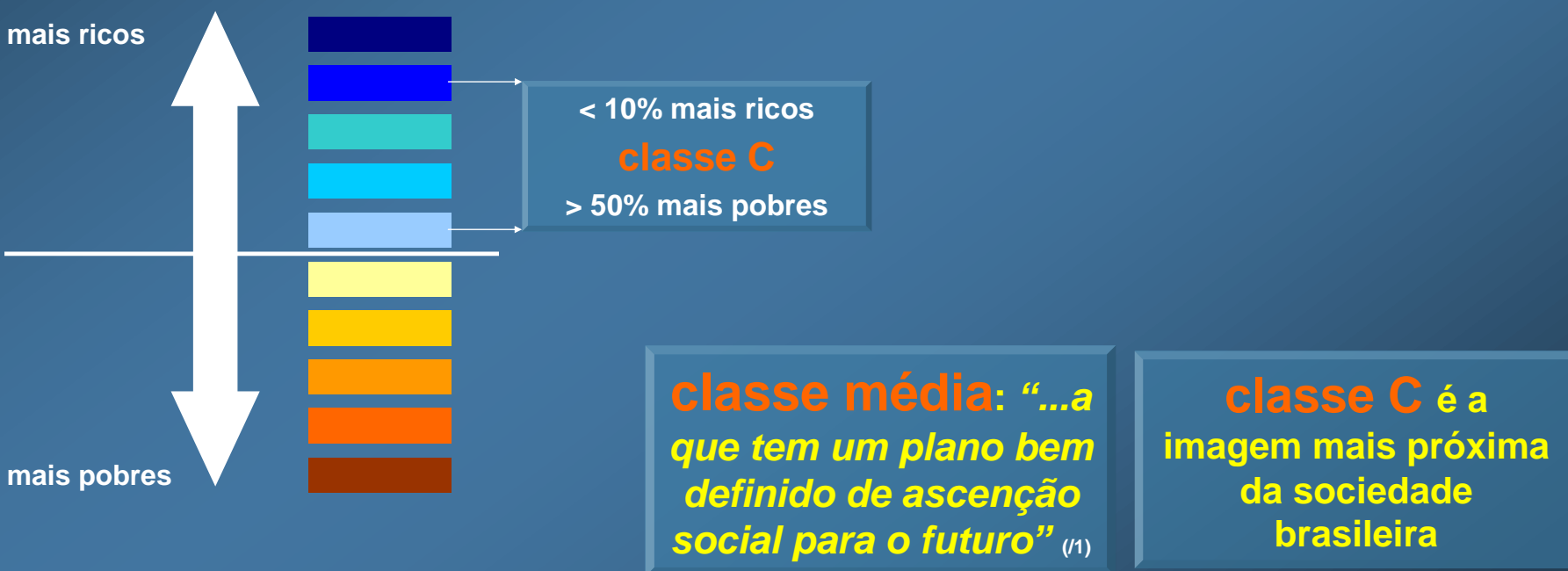
- i. **desde 2002...**
- ... nunca foi tão alta a probabilidade de ascender da classe C para a classe A**
  - ... nunca foi tão baixa a probabilidade de cair da classe C para a classe E**



# Boas perspectivas para o Crédito imobiliário

## 2. importante movimento de ascensão social

### ii. potencial de consumo da classe C em franca expansão

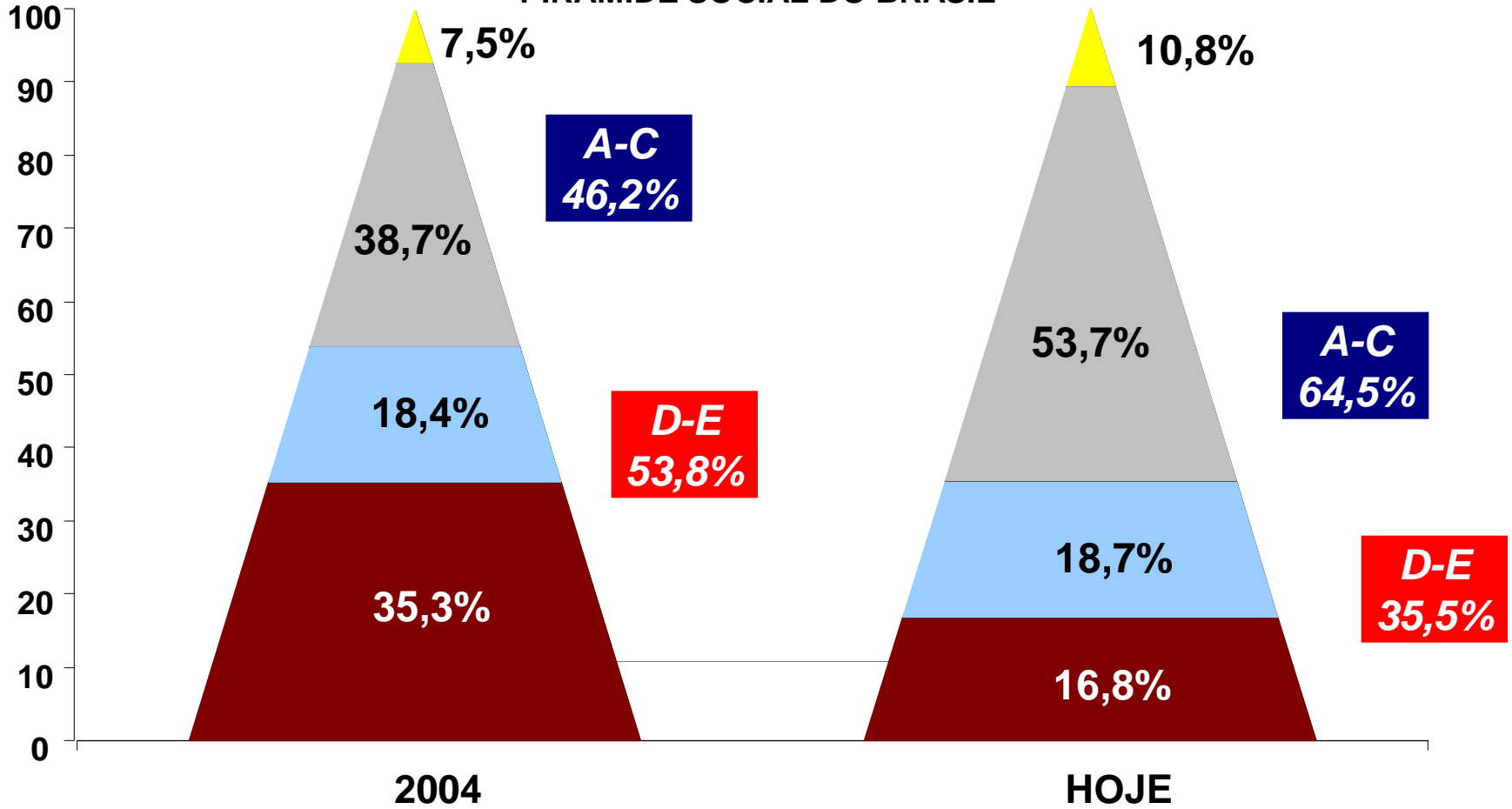






/1: thomas friedman em “o mundo é plano”



# MOBILIDADE SOCIAL

## PIRÂMIDE SOCIAL DO BRASIL



-  CLASSES "A - B" – RENDA ACIMA R\$ 4.638,00
-  CLASSE "C" – RENDA ENTRE R\$ 1.160,00 A R\$ 4.638,00
-  CLASSE "D" – RENDA ENTRE R\$ 701,00 A R\$ 1.160,00
-  CLASSE "E" – RENDA MENOR QUE R\$ 701,00

# Boas perspectivas para o Crédito imobiliário

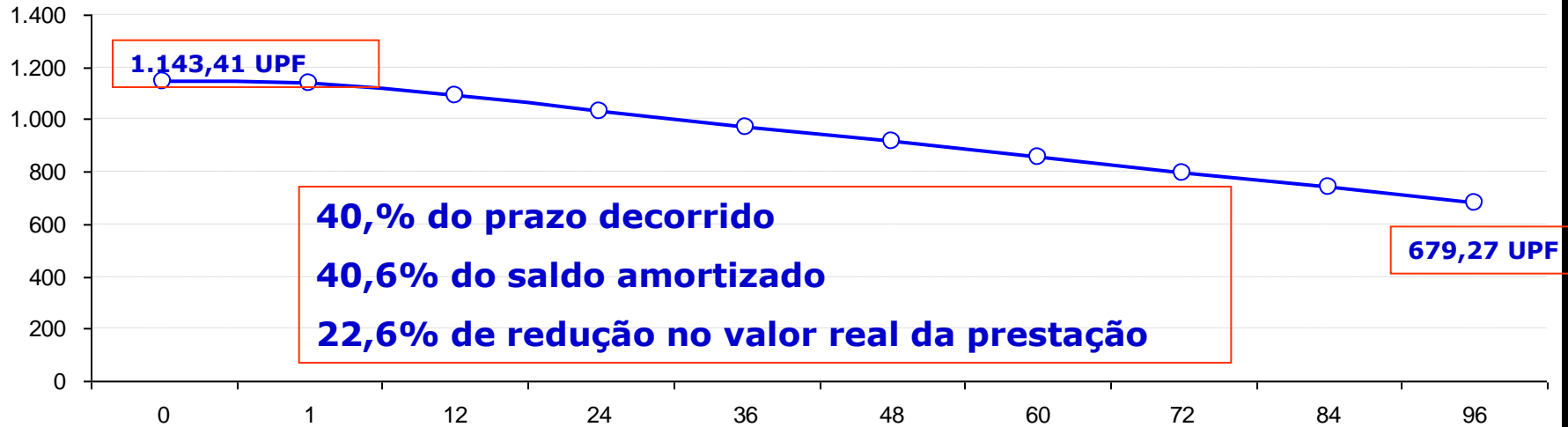
## 3. governança e maturidade do marco legal

- i. adoção do regime de alienação fiduciária
- ii. instituição do incontroverso
- iii. instituição do regime especial de tributação
- iv. Implementação de regras de transparência (CET, Padronização tarifas operacionais, Liberdade de escolha da seguradora, Juros entre a assinatura e registro do contrato)
- v. Portabilidade?!

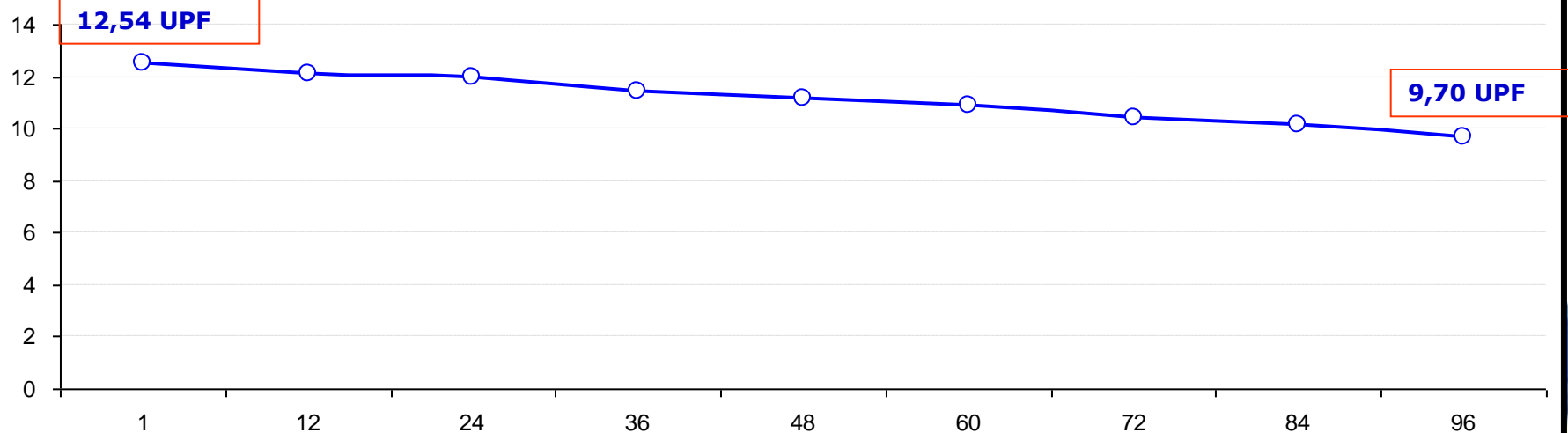
# novο ciclo: ο virtuoso

- estratégias de mitigação de risco
- **subsídio complemento ao financiamento (FGTS)**
  - permite a aquisição de um imóvel superior ao que a renda suportaria
  - melhora substancialmente a garantia
- **subsídio de equilíbrio da taxa de juros (FGTS)**
  - subsidia parte do custo financeiro da operação para o mutuário
- **subsídio de equilíbrio da taxa de juros (FGTS)**
- **fundo garantidor contra perda temporária de renda**
  - instituído no Programa MCMV, pode ser acionado sem burocracia
  - cobre até 36 prestações no caso de perda de emprego ou de renda

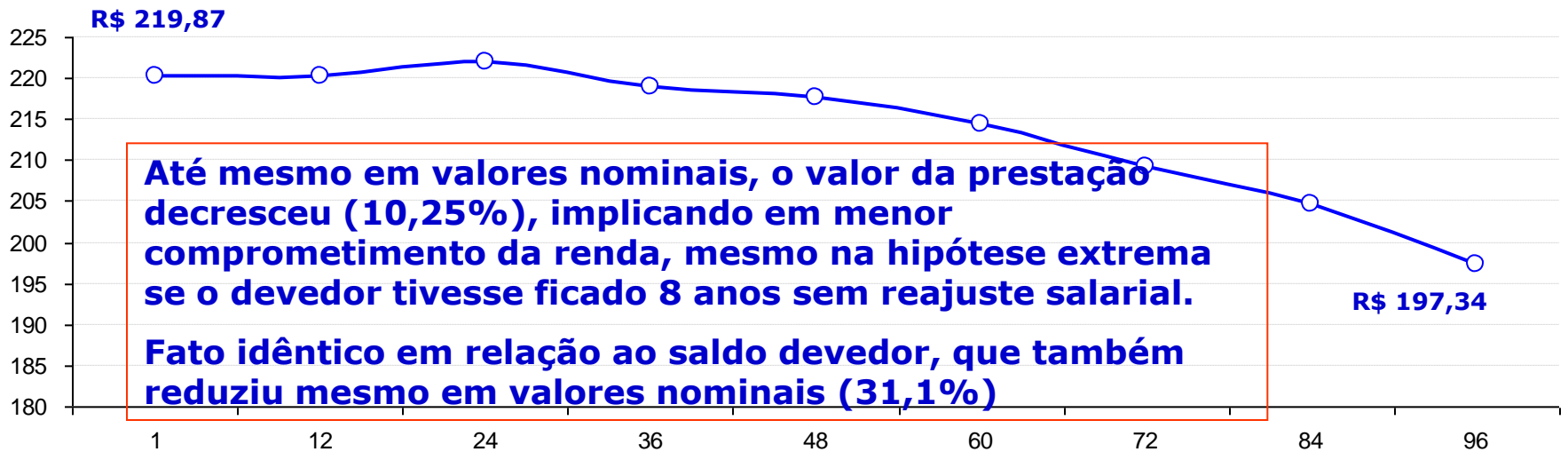
### Saldo (OTN) - Ctr SACRE



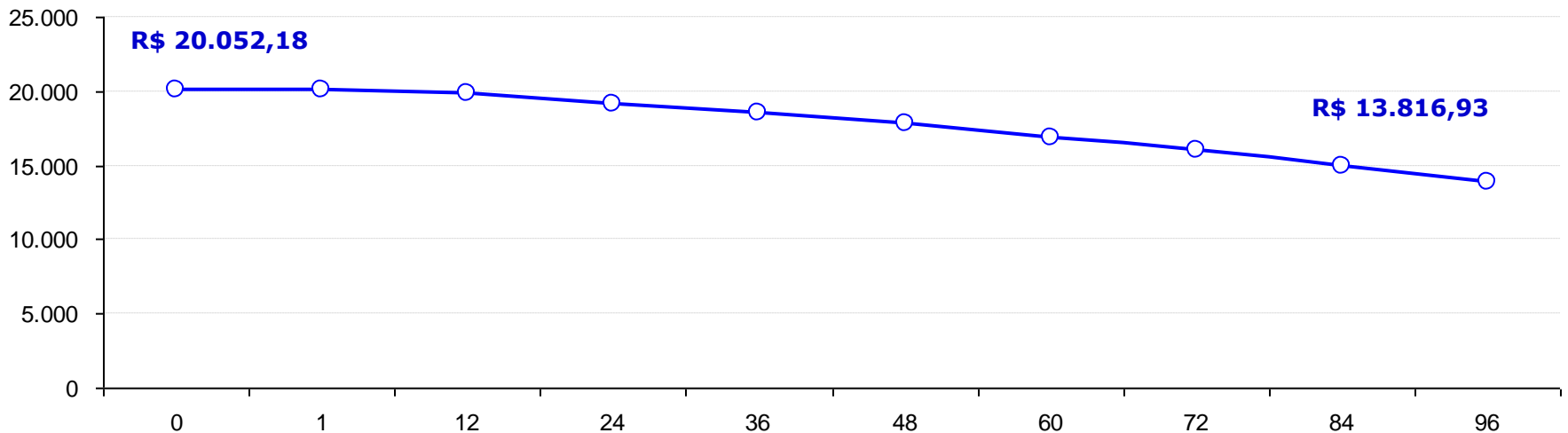
### Vlr da Prestação (UPF) - Ctr SACRE



### Vir da Prestação (R\$) - Ctr SACRE

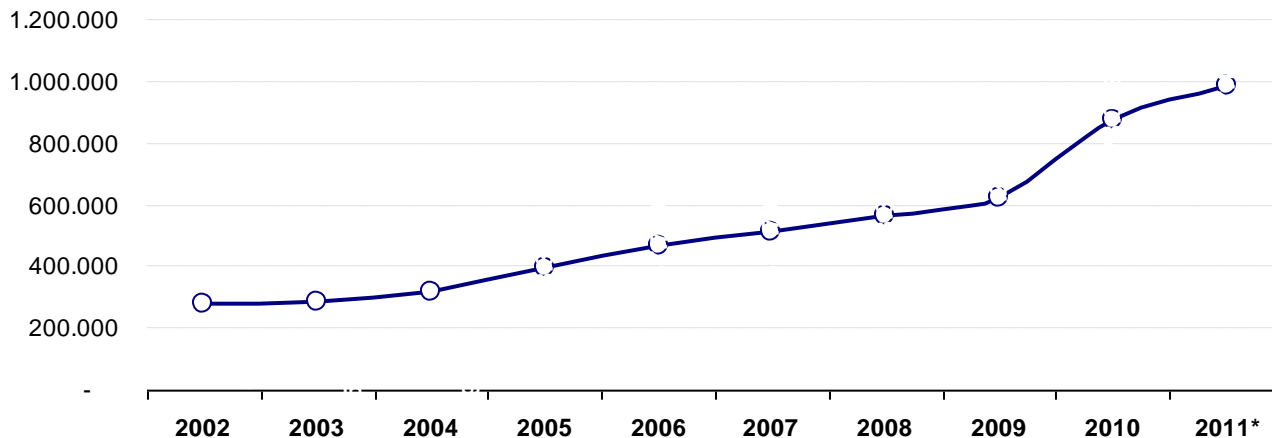


### Saldo (R\$) - Ctr SACRE

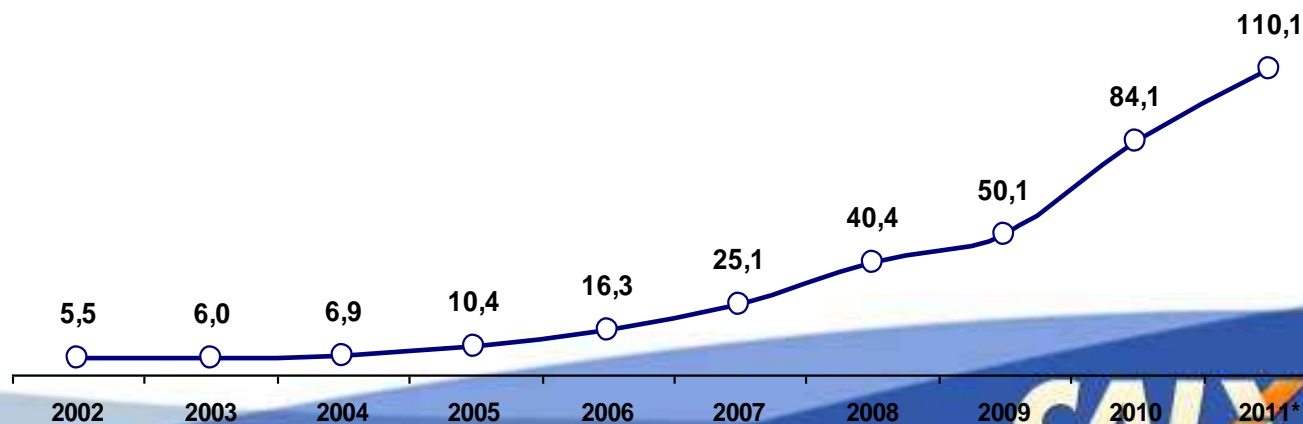


# Financiamentos Imobiliários - Funding FGTS e SBPE

## Quantidade de Unidades Financiadas



## Valor Financiado (R\$ bi)



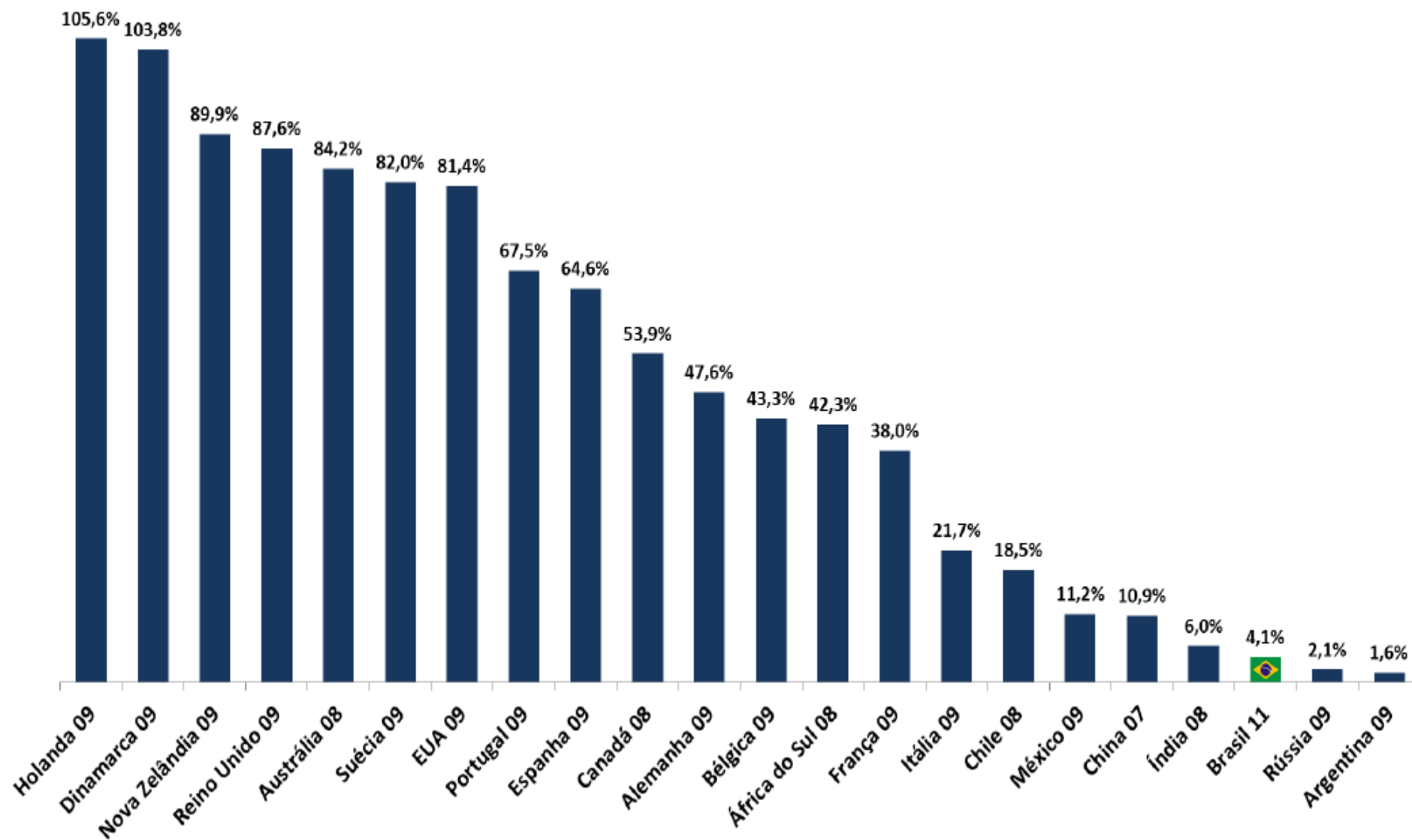
Fonte: ABECIP

\* Valores estimados



# Potencial de crescimento

# Relação Crédito Habitacional e PIB - Internacional

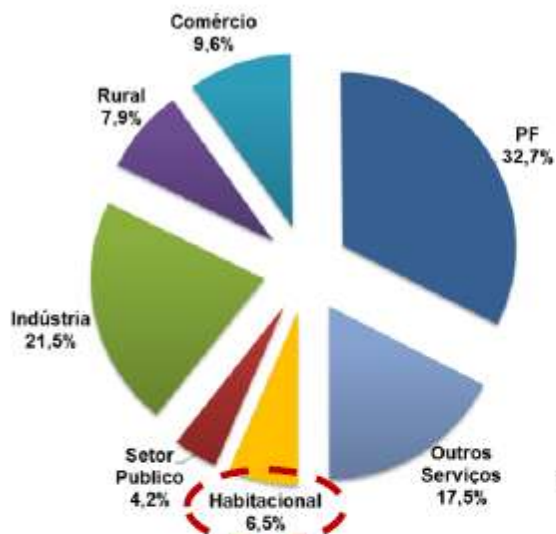


Fonte: ABECIP, BCB, Felaban, Hypostat e HFN

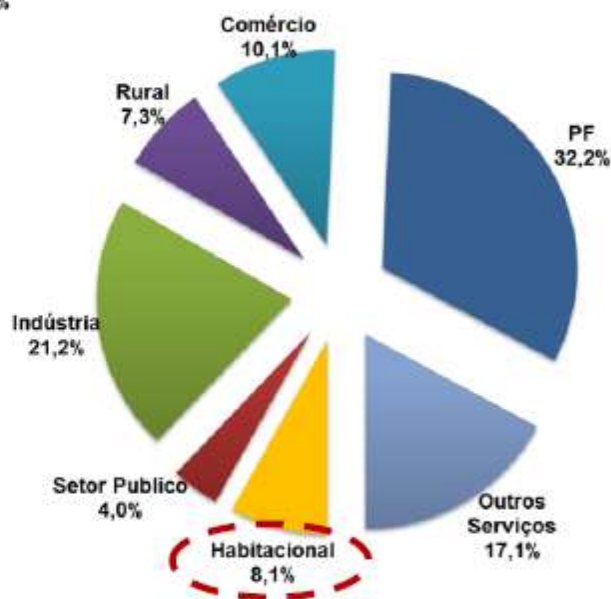


# Crédito no Brasil

2009

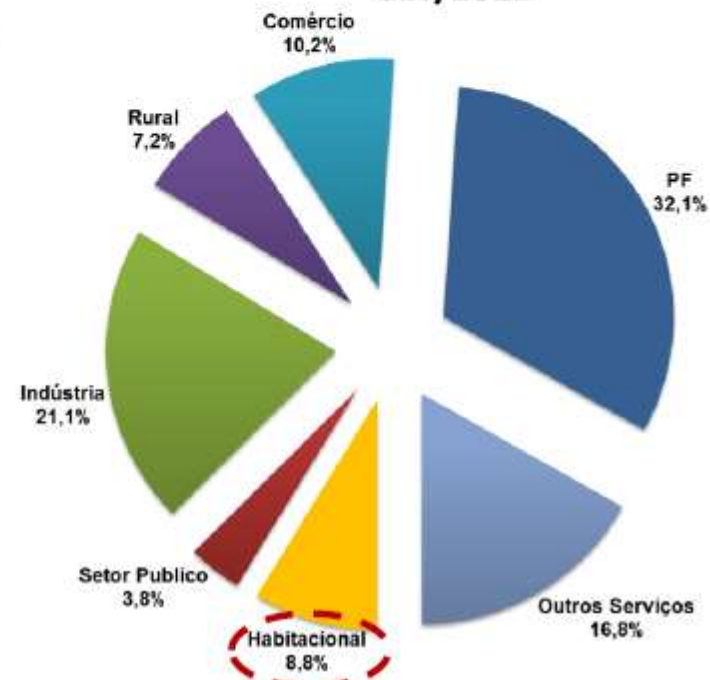


2010



Ano	Saldo Total
2009	1,41 Trilhões
2010	1,71 Trilhões
Abr/2011	1,78 Trilhões

abr/2011



Participação das Modalidades no Saldo Total

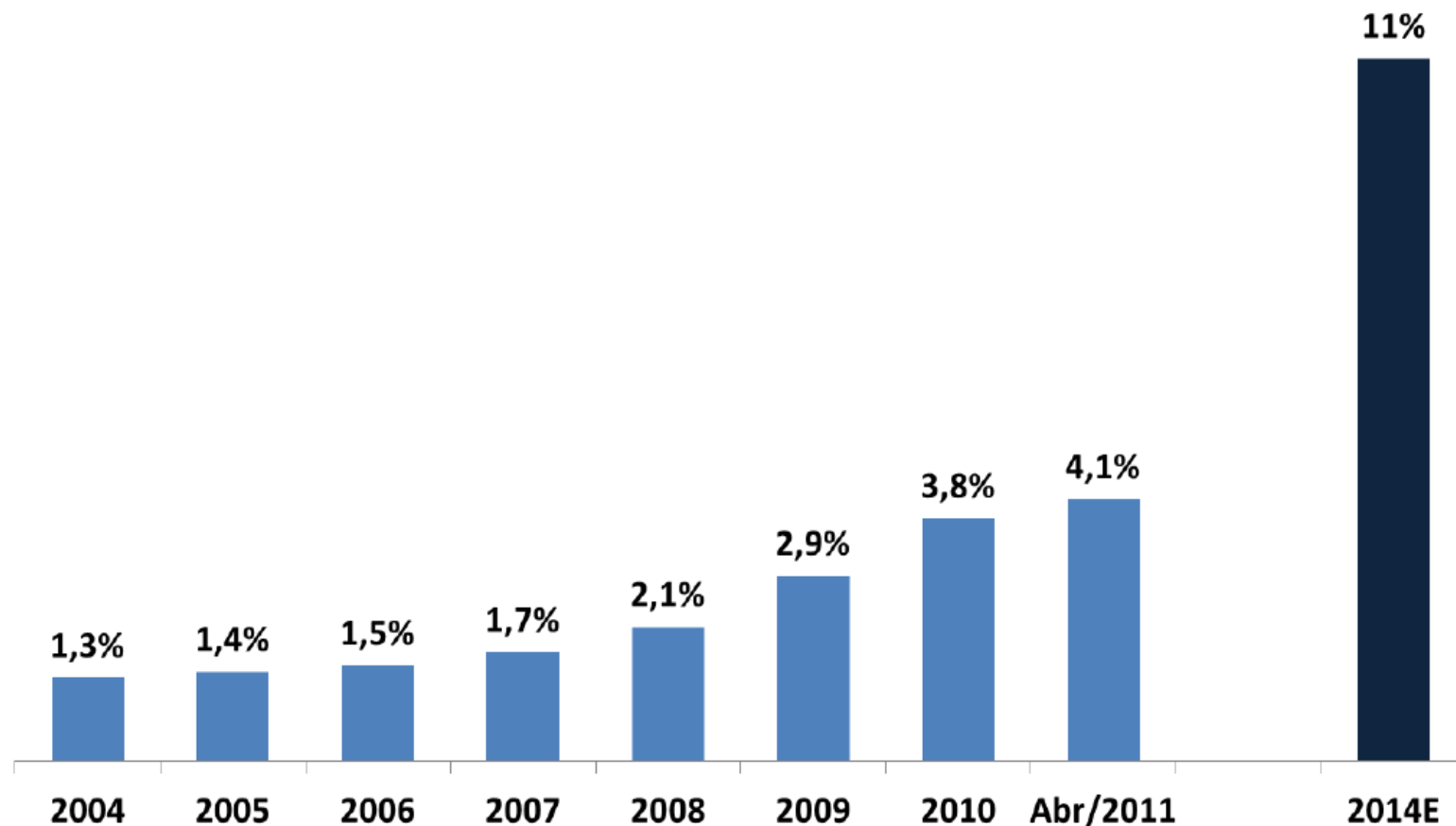
Fonte: BCB



**CAIXA**

# Expansão mercado de Crédito Imobiliário no Brasil *versus* Qualidade do Crédito Imobiliário:

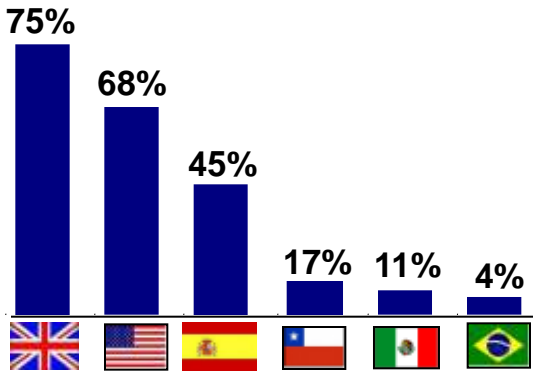
## Trade-off ou Condição Necessária para sustentabilidade?



Fonte: ABECIP e BCB

# MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO SUSTENTÁVEL

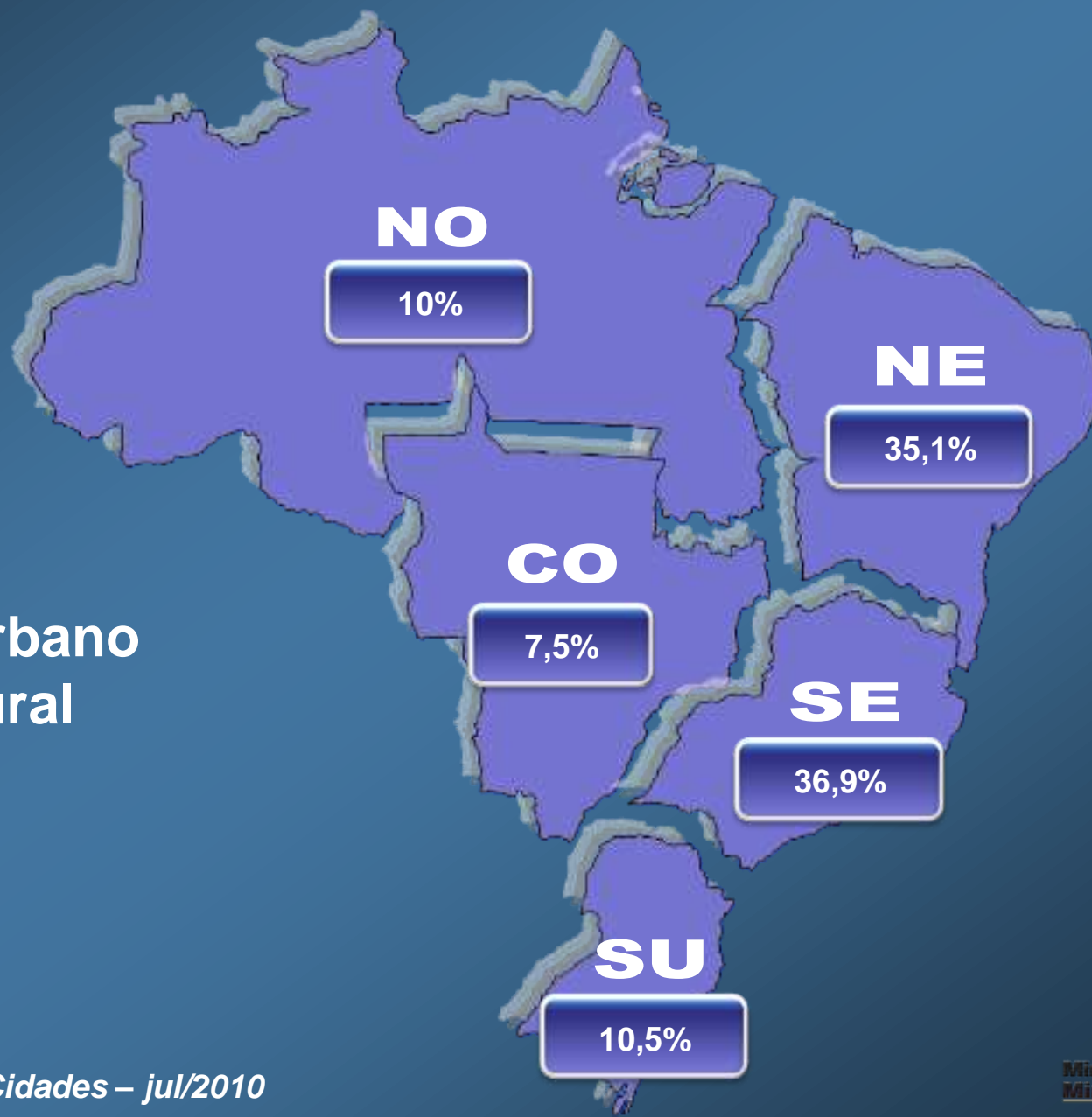
## Crédito Imobiliário/PIB de países selecionados - %



## CARACTERÍSTICAS DO MERCADO

- Baixa relação crédito imobiliário/PIB
- Perfil conservador do cliente – aquisição para moradia
- Baixa securitização das carteiras de crédito imobiliário
- Correspondentes imobiliários sob controle
- Déficit habitacional e carência de unidade em aproximadamente 27 milhões até 2023
- Regulamentação do setor e controle pelo Banco Central
- Marcos regulatórios robustos
- LTV das operações abaixo de 80%
- Processo de concessão de crédito adequado
- Utilização do Sistema de Amortização Constante (SAC)
- Quase a totalidade do funding em crédito direcionado (Caderneta de Poupança e FGTS)

# déficit habitacional brasileiro



83% déficit urbano  
17% déficit rural

# crescimento populacional brasileiro

## 1. ↑ demanda por moradia nas cidades médias

i. déficit habitacional de 5,5 milhões

- 4,6 milhões na área urbana (83%)

↳ 4,1 milhões: renda  $\approx$  US\$ 1.050 (3 sm)

ii. + de 3 milhões em assentamentos precários

iii. 11 milhões de domicílios sem infra estrutura

iv. demanda futura por moradia: 1,5 milhão/ano

# **crescimento populacional brasileiro**

## **2. déficit e potencial de consumo a satisfazer**

### **i. regiões metropolitanas concentram:**

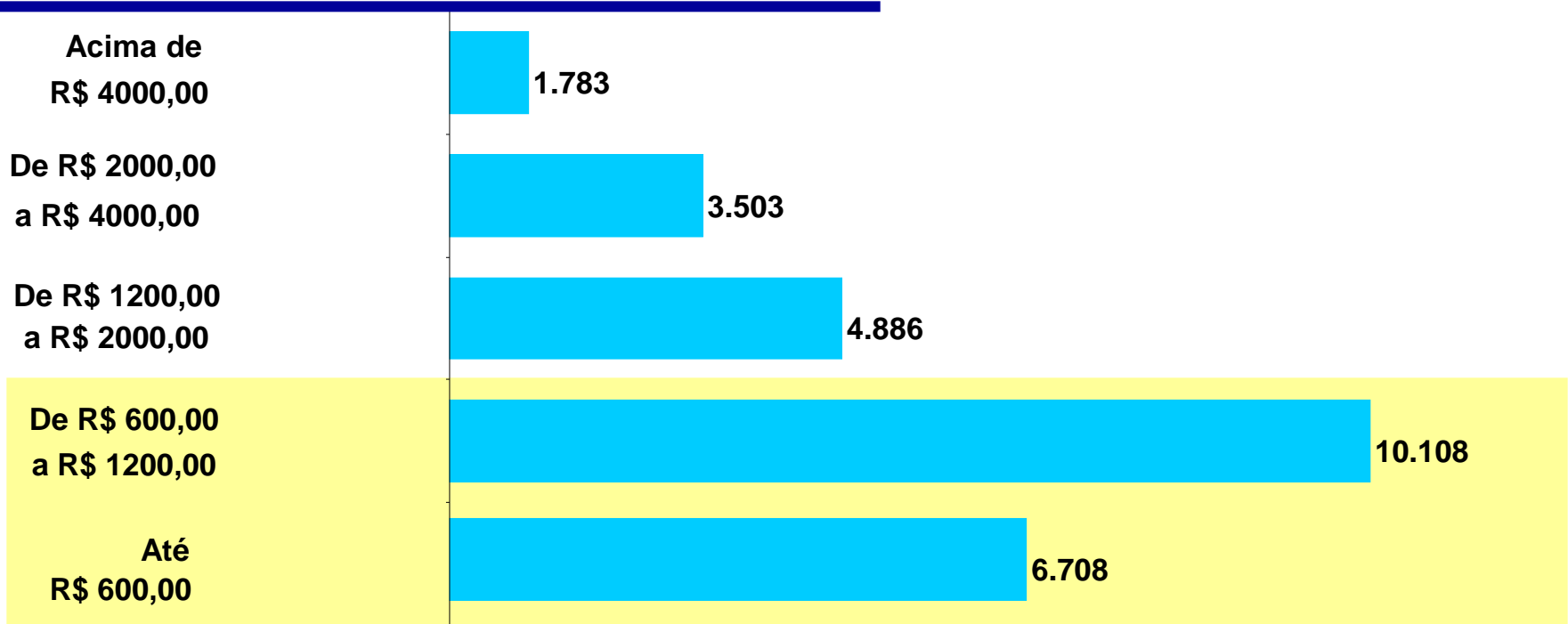
- **68 milhões de pessoas**
- **37% da população**
- **60% do pib**
- **grande parte da pobreza urbana**

### **ii. demanda por moradia das cidades médias**

# DEMANDA HABITACIONAL 2007-2023

## 26,9 MILHÕES DE UNIDADES

Distribuição da Demanda Habitacional do Brasil até 2023 por Faixa de Renda – Mil Unidades



**Atualmente o déficit habitacional no Brasil é estimado em 5,6 milhões de unidades**



# Limitadores?!



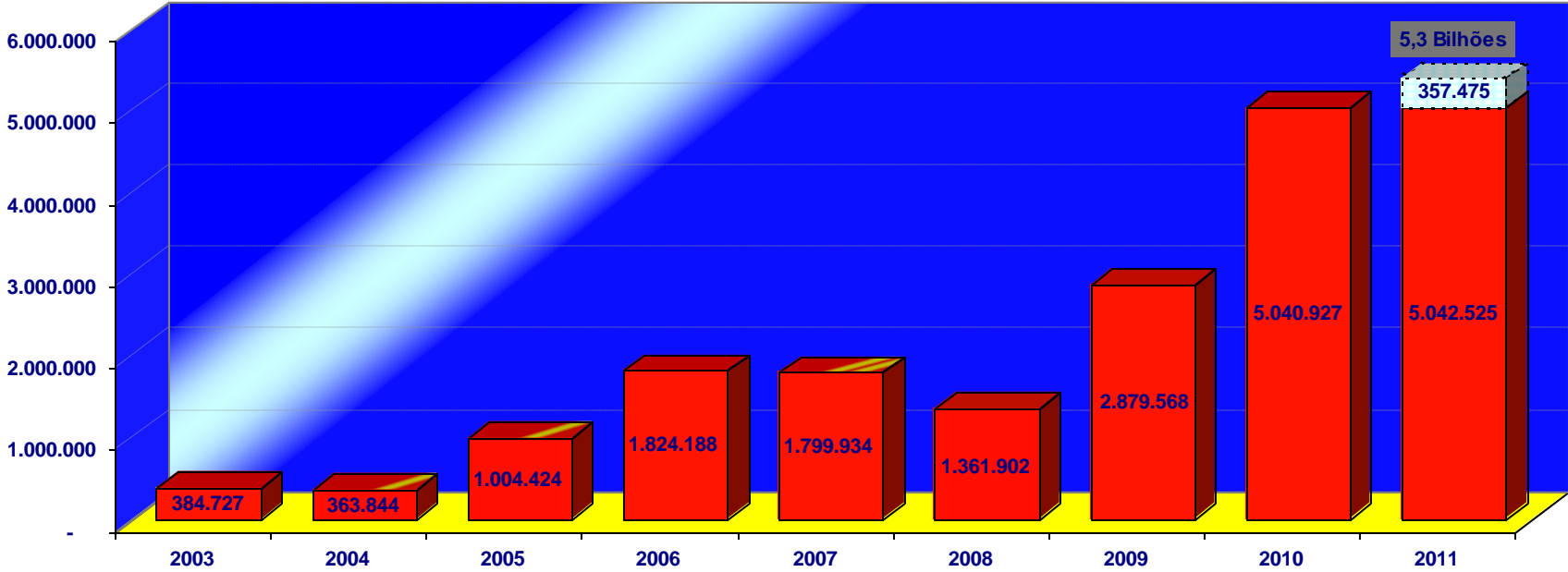
## FGTS - PLANO PLURIANUAL DE CONTRATAÇÕES

### ORÇAMENTO FGTS

PROGRAMAS				
	2012	2013	2014	2015
	HABITAÇÃO POPULAR	HABITAÇÃO POPULAR	HABITAÇÃO POPULAR	HABITAÇÃO POPULAR
HABITAÇÃO	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000
PRO-MORADIA	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
INFRAESTRUTURA URBANA	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
TOTAL BRASIL	31.000.000	31.000.000	31.000.000	31.000.000
DESCONTO FINANCEIRO	4.465.000	4.465.000	4.465.000	4.465.000
TOTAL GERAL	35.465.000	35.465.000	35.465.000	35.465.000

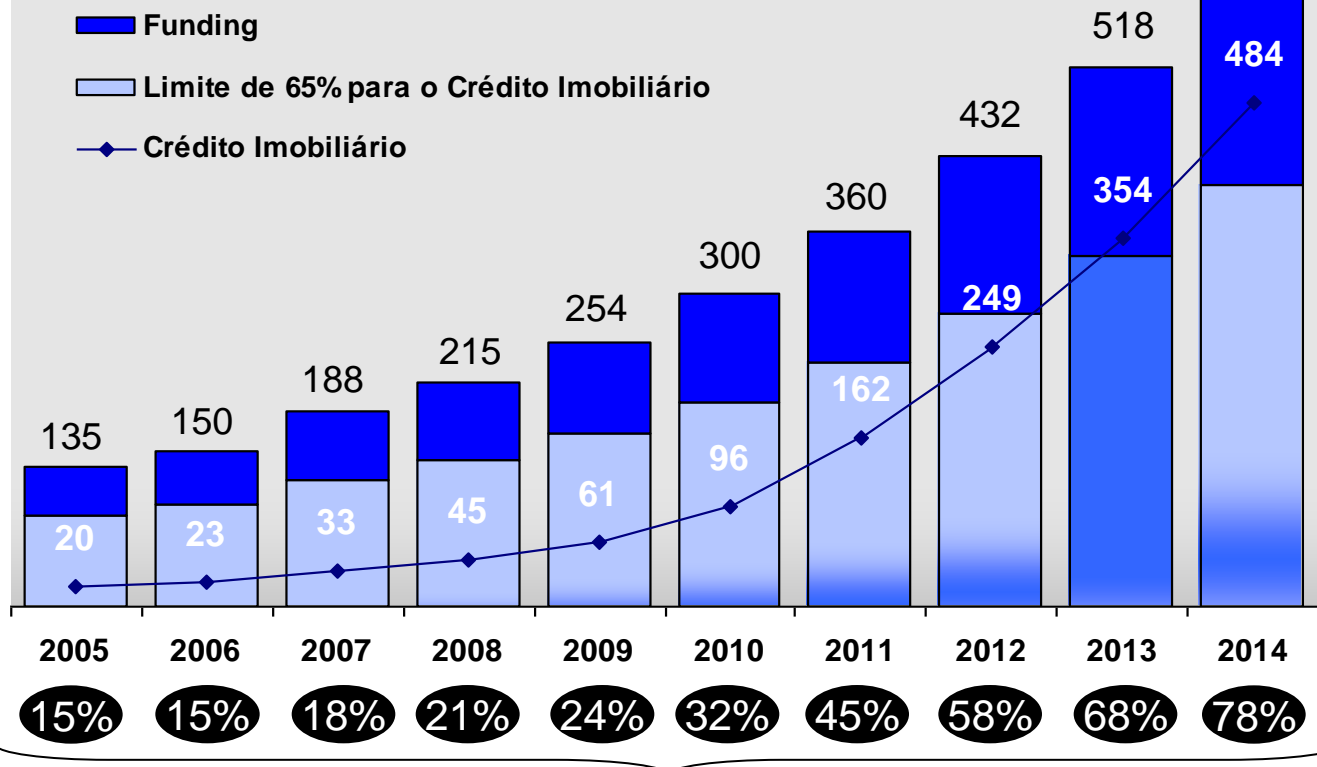
# Volume de subsídios aportados pelo FGTS

CCFGTS - SUBSÍDIOS - COMPARATIVO 2003 A 2011  
Valores em R\$ Mil



# Ruptura do ciclo virtuoso ou Reinvenção do modelo? A incapacidade dos créditos direcionados – caderneta de poupança e FGTS – garantirem o atual ritmo de expansão do crédito imobiliário é a ponta do iceberg ou uma ‘plataforma de lançamento?’

**CARTEIRA IMOBILIÁRIA - Projeções**  
(Em R\$ Bilhões )



## Funding

FALTA DE TRABALHADOR QUALIFICADO

ALTO CUSTO DA MÃO DE OBRA

LICENCIAMENTO AMBIENTAL

ALTO CUSTO DA MATÉRIA PRIMA

% de Utilização dos Recursos

Fonte: Sondagem Industrial CNI – Confederação Nacional da Indústria (Julho 2011)

# Crédito Imobiliário: Ruptura ou Reinvenção?

- A incapacidade dos créditos direcionados – caderneta de poupança e FGTS – garantirem o atual ritmo de expansão do crédito imobiliário é a ponta do iceberg ou uma ‘plataforma de lançamento?
- O crédito imobiliário já se tornou uma das principais ferramentas de fidelização de clientes por parte das instituições financeiras
- O déficit habitacional brasileiro ainda é por demais expressivo
- A relação Crédito Imobiliário / PIB ainda é muito baixa e sinaliza vasto espaço para ampliação do crédito

# FUNDING E SECURITIZAÇÃO

Alternativas de produtos atrelados ao crédito imobiliário:

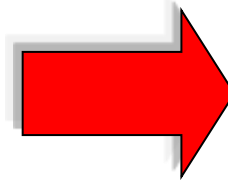
**Fundo Imobiliário:** lastro em imóveis ou títulos de crédito de base imobiliária

**LCI:** emitido por bancos ou companhias hipotecárias com lastro em financiamentos imobiliários garantidos por alienação fiduciária ou hipoteca

**LFI (covered bond)**

**CESSÃO DE CARTEIRA:** transferência tanto do “Crédito Imobiliário”, quanto das eventuais garantias existentes, facilitando a circulação do crédito imobiliário

**CRI:** emitido por uma companhia de securitização com lastro em um fluxo de recebíveis imobiliários representados pela CCI ( Cédula de Crédito Imobiliário)



Desafios:

✓ Taxa de juros

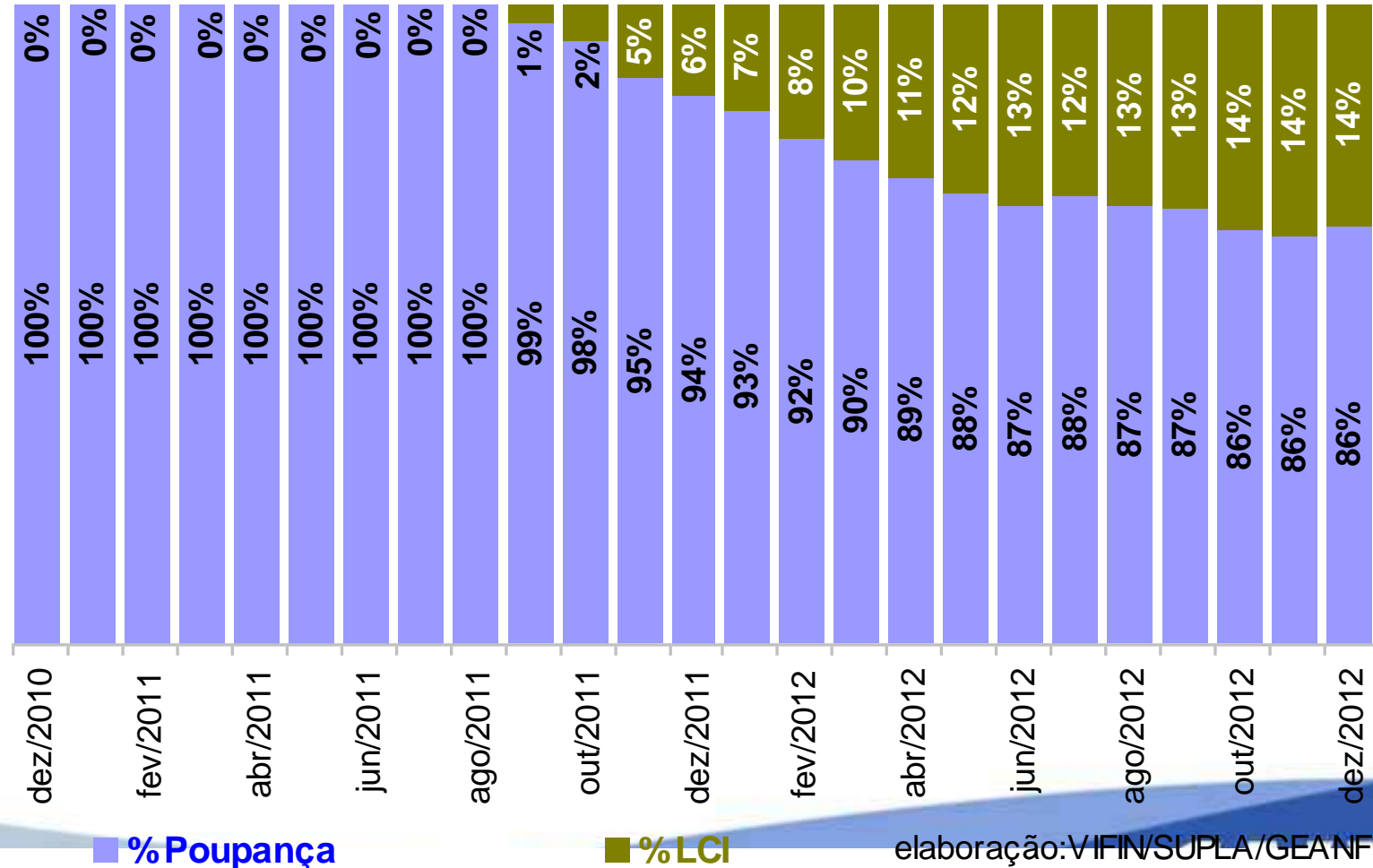
✓ Mercado secundário incipiente

✓ Indexador compatível com a necessidade do investidor

# disponibilidade de *funding* estruturada

mix de funding que atende à meta desejada

*funding*: crédito Imobiliário

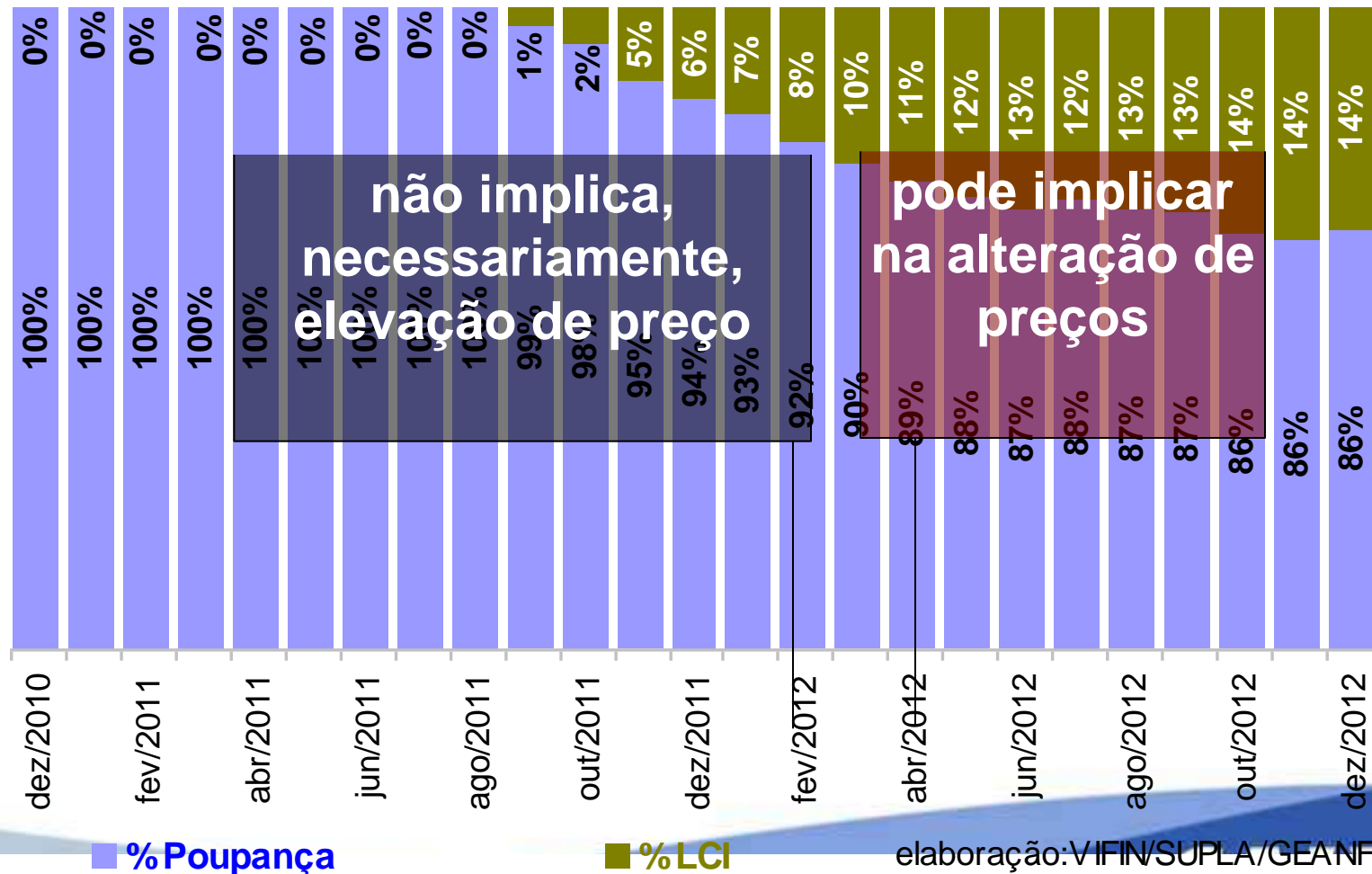


elaboração: VIFIN/SUPLA/GEANF

# disponibilidade de *funding* estruturada

mix de funding que atende à meta desejada

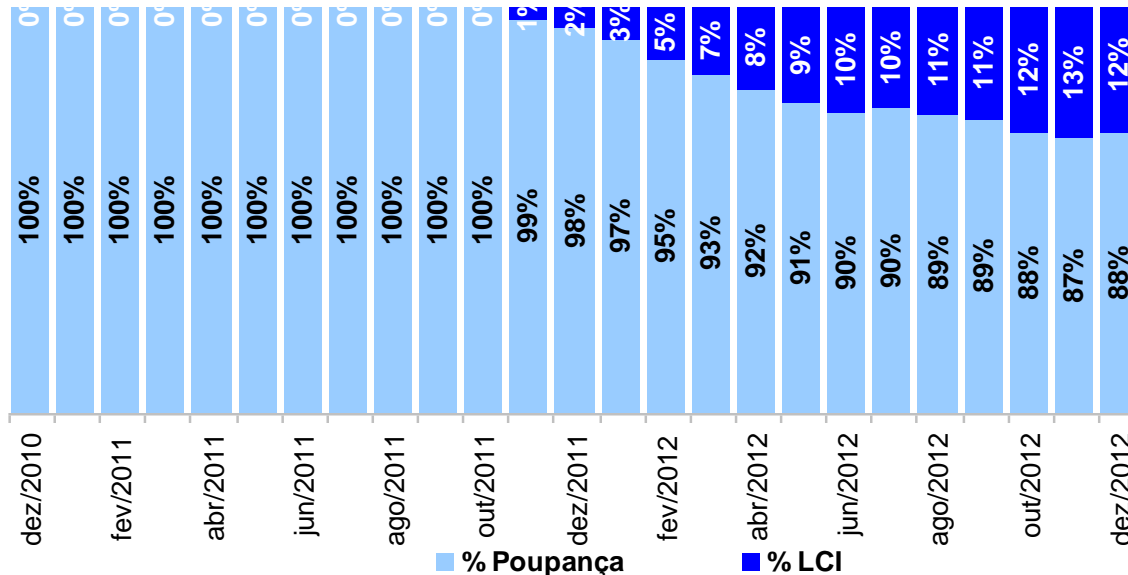
*funding*: crédito Imobiliário



# Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 1

## (Composição do Funding)

Mix Funding: Crédito Imobiliário SBPE



- As operações de Crédito Imobiliário são precificadas com custo de Poupança.
- Considerando o cenário apresentado será necessário utilizar um mix entre poupança (88%) e LCI (12%).



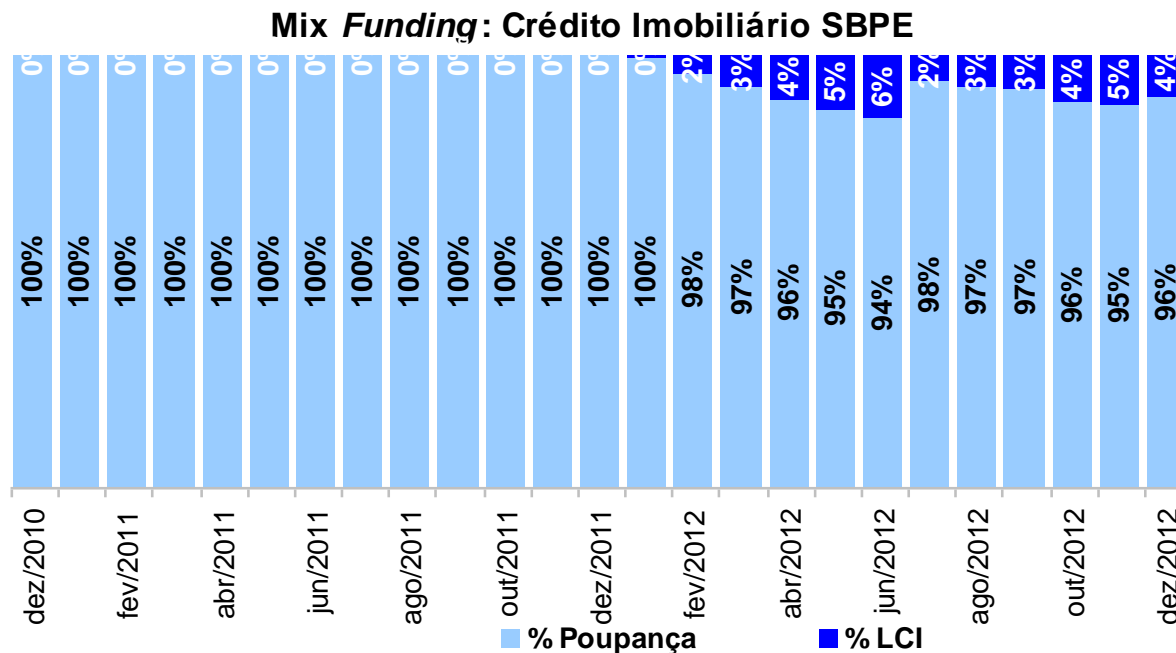
# Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 1

## (Impacto no preço)

**Funding 88% poupança - 12% LH/LCI**

VA até R\$ 150 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	<b>8,20%</b>	0,97%	0,66%	<b>8,79%</b>
VA entre R\$ 150 e R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	<b>9,50%</b>	1,66%	1,35%	<b>10,10%</b>
VA acima R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	3,41%	180	<b>10,50%</b>	1,80%	1,49%	<b>11,12%</b>

# Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 2 (Composição do *Funding*)



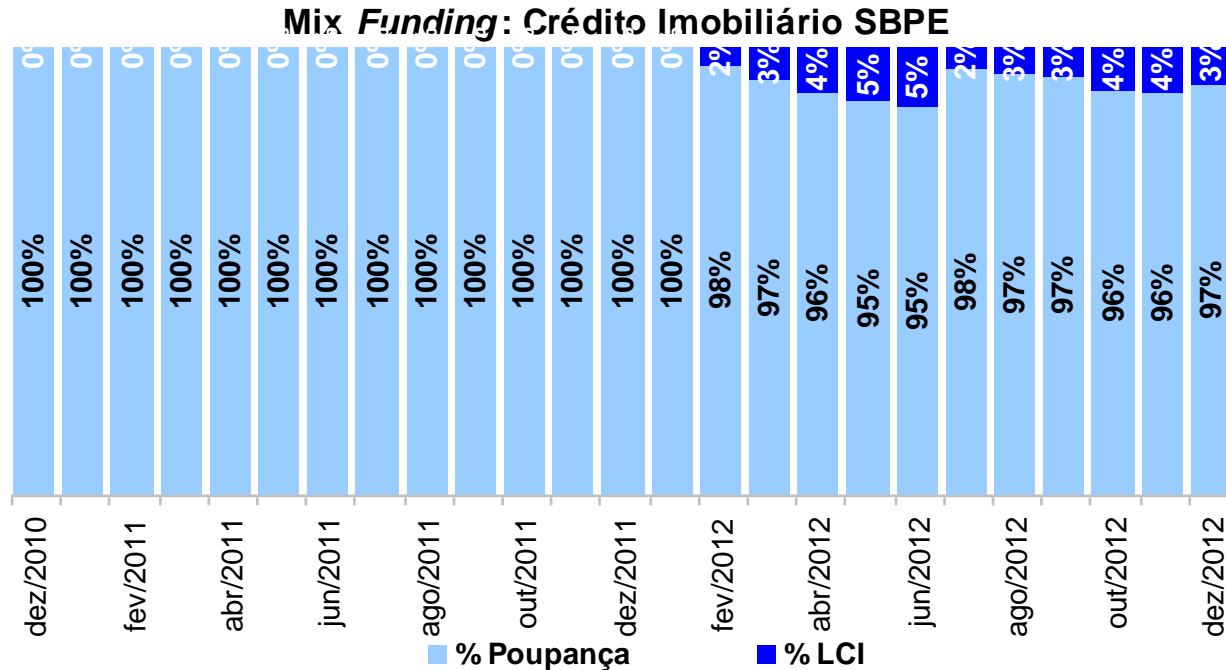
- As operações de Crédito Imobiliário são precificadas com custo de Poupança.
- Considerando o cenário apresentado será necessário utilizar um mix entre poupança (96%) e LCI (4%).

## Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 2 (Impacto no preço)

### Funding 96% poupança - 4% LH/LCI

VA até R\$ 150 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	<b>8,20%</b>	0,98%	0,72%	<b>8,69%</b>
VA entre R\$ 150 e R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	<b>9,50%</b>	1,66%	1,40%	<b>9,99%</b>
VA acima R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	3,41%	180	<b>10,50%</b>	1,80%	1,54%	<b>11,01%</b>

## Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 3 (Composição do *Funding*)



- As operações de Crédito Imobiliário são precificadas com custo de Poupança.
- Considerando o cenário apresentado será necessário utilizar um mix entre poupança (97%) e LCI (3%).

## Análise Crédito Imobiliário SBPE – Cenário 3 (Impacto no preço)

**Funding 97% poupança - 3% LH/LCI**

VA até R\$ 150 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	<b>8,20%</b>	0,98%	0,72%	<b>8,68%</b>
VA entre R\$ 150 e R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	0,91%	180	<b>9,50%</b>	1,66%	1,41%	<b>9,98%</b>
VA acima R\$ 500 mil	Perda	Prazo	Taxa Atual	Margem Poupança	Margem Mix	Taxa Necessária
Pacote Básico	3,41%	180	<b>10,50%</b>	1,80%	1,55%	<b>11,00%</b>

## Governança em tempos de bonança

“Um economista observa as crises do mesmo modo como um médico observa as patologias; em ambos os casos, aprende-se muito sobre o funcionamento normal das coisas examinando o que acontece quando estas não estão funcionando normalmente.”

(Joseph E. Stiglitz)

# Qualidade da originação do crédito imobiliário – alguns aspectos para reflexão

## ➤ **Correspondente Imobiliário**

- Braço operacional e/ou ampliação da Rede de negócios
- Não concessor de crédito (decisão de conceder é atividade indelegável)
- Instrumento de melhoria de processo e redutor de custos, sem perda de qualidade

## ➤ **Loan-To-Value (LTV)**

- Riscos de ‘guerra concorrencial’ via elevação da LTV
- Habitação de mercado: se justifica LTV superior a 80%?
- Habitação de Interesse Social: financiar 100% do valor do imóvel ou criar o hábito da poupança prévia?

## ➤ **Securitização de crédito imobiliário**

- Retenção de parte do risco por parte do originador

# Qualidade da originação do crédito imobiliário – alguns aspectos para reflexão

## ➤ Modelo de avaliação de imóveis

- Engenharia própria x Engenharia terceirizada
- Corretores de imóveis
- Metodologias alternativas – IPTU, Cartórios etc.
- Regulação da atividade de avaliadores de imóveis para fins de financiamento
- Índice de Valorização de Imóveis

## ➤ Refinanciamento (s) do imóvel

- Criatividade versus Irracionalidade

## ➤ Análise de risco do tomador

- O imóvel deve ser visto como ‘garantia acessória’
- A ‘garantia real’ é a capacidade de pagamento do tomador e seu hábito de cumprir compromissos



### ➤ **Alienação Fiduciária**

➤ No Brasil conseguimos transformar a mais universal das garantias reais – Hipoteca – em ‘garantia irreal’ – A alienação fiduciária está devidamente blindada contra esse risco? O que é preciso fazer para que nosso tradicional modelo legal de proteção aos maus pagadores não contamine a Alienação Fiduciária?

### ➤ **Patrimônio de Afetação**

➤ Por que este importante instrumento de mitigação de riscos para os compradores de Imóvel na Planta e para os financiadores ainda não conseguiu ter efetividade?

### ➤ **Concentração do ônus da matrícula**

➤ Como tirar esta idéia do papel e transformá-la em realidade?

### ➤ **Arcabouço legal do crédito imobiliário**

➤ O crédito imobiliário é regido por um emaranhado de leis e normas, às vezes até mesmo conflitante entre si, além de ser impactado por leis do início do século passado, fazendo com que o risco jurídico seja um dos principais componentes do custo. Quais os caminhos para romper com o passado e construir um modelo compatível com as melhores experiências internacionais?

**RISCO DE CRÉDITO**  
**PESSOA FÍSICA E JURÍDICA**

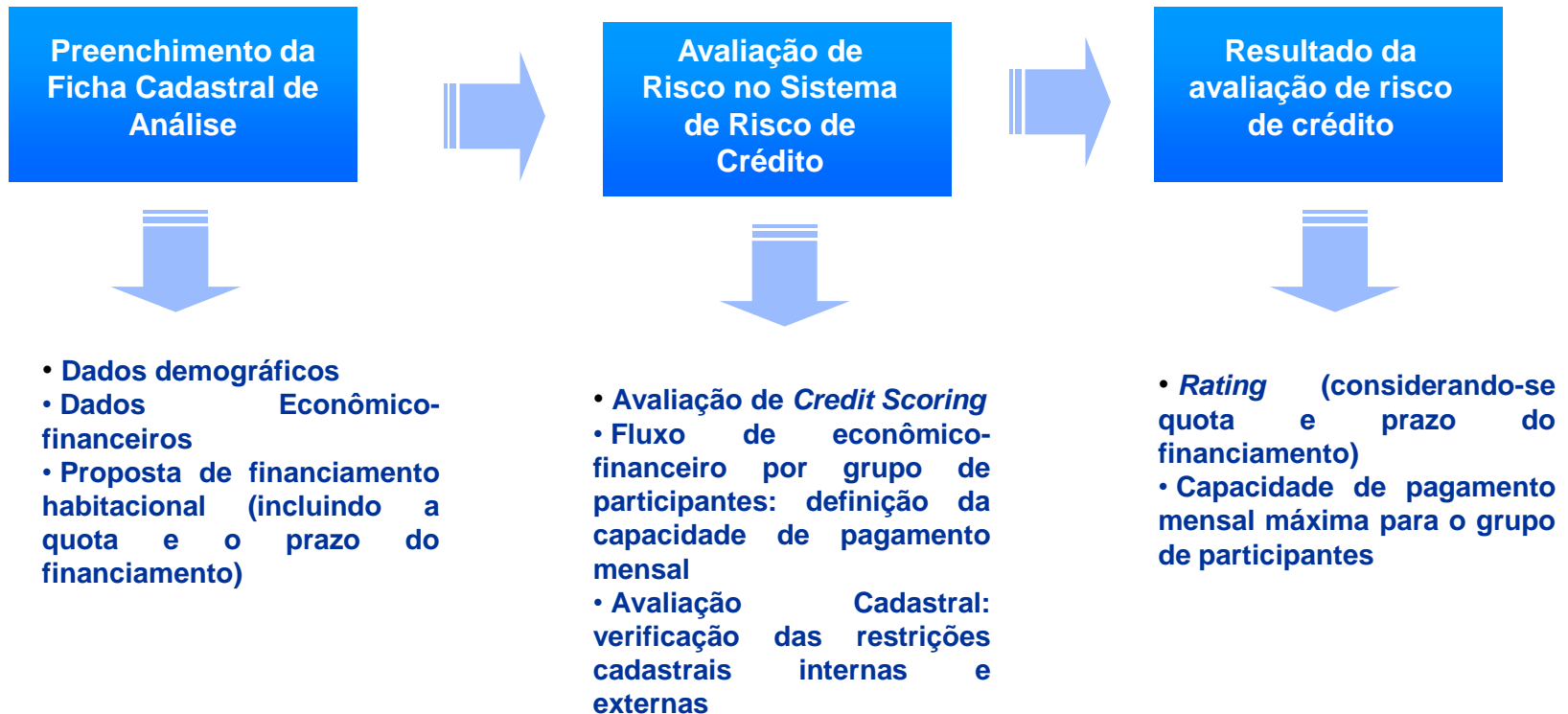
- **De Crédito:** estabelece princípios, diretrizes, procedimentos e responsabilidades norteadores da gestão do risco de crédito;
- **De Risco:** estabelece princípios, diretrizes, procedimentos e responsabilidades norteadores da gestão de riscos na CAIXA;
- **De Risco de Crédito - Tomador/Operação:** estabelece princípios, premissas e valores norteadores de avaliação do risco de crédito do tomador/operação, de acordo com as estratégias da CAIXA, legislação vigente e boas práticas de governança corporativa.

Os modelos podem ser compostos por módulos, conforme o tipo, segmento e porte de faturamento/renda:

- Escoragem (modelo de entrada ou de comportamento);
- Cadastral;
- Econômico-financeiro (faturamento/renda e indicadores PJ);
- Fluxo de caixa;
- Gestão;
- Organizacional;
- Limites de crédito;
- Grupo econômico/conglomerado;
- Dados do Financiamento: Quota ou valor do financiamento.

# Risco de Crédito – Pessoa Física

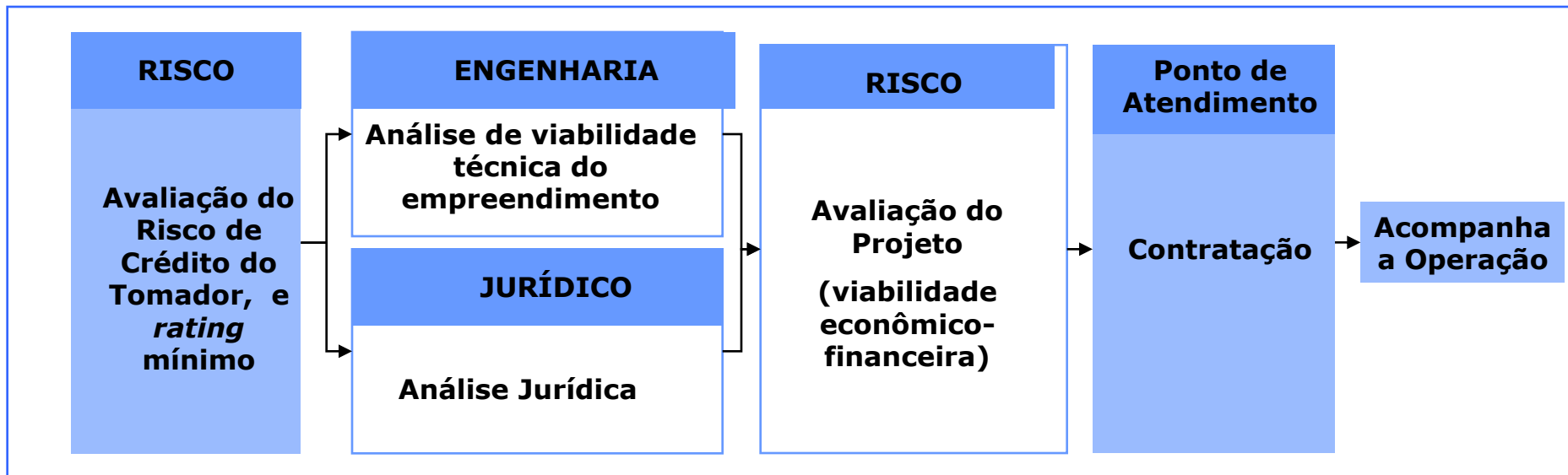
## Metodologia de Avaliação para Financiamento de Pessoa Física



# Risco de Crédito – Pessoa Jurídica

**Fluxo do processo**

**Visão Geral**



# COMPROVAÇÃO DE RENDA

# Renda

- **Critérios utilizados para apuração da renda do tomador**
- ✓ Valor dos rendimentos (valores de renda bruta e renda líquida): é verificada a compatibilidade entre o valor da prestação a ser assumida *versus* a renda bruta e líquida do proponente ao crédito, aprovando-se capacidade de pagamento mensal proporcional à renda bruta e líquida;
- ✓ Tipo de Renda: formal (comprovada), informal (não comprovada);
- ✓ Fonte pagadora da renda formal (PJ/PF): utilizada para identificar a origem pagadora dos rendimentos;



# Renda

- ✓ Atividade (assalariado, aposentado, sócios empresariais, autoemprego, aplicações financeiras): é identificada a atividade econômica para determinação da capacidade de pagamento mensal;
- ✓ Comprovação de renda: são identificados os documentos de comprovação de rendimentos e enquadramentos nos parâmetros em que cada documento de comprovação pode ser aceito.

# Renda

- **Renda Bruta x Renda Líquida**

- ✓ A capacidade de pagamento mensal calculada pelo Sistema de Mensuração de Risco de Crédito considera a diferença percentual entre a renda bruta e a renda líquida. Deste modo, diferenças muito grandes entre os rendimentos brutos e líquidos impactam no valor disponibilizado de crédito

# Renda

- **Renda Individual x Renda do Grupo Familiar x Renda dos Tomadores**
- ✓ A capacidade de pagamento mensal bruta para o financiamento habitacional é definida pela renda dos tomadores de crédito (considerando as premissas anteriores);
- ✓ São impactados na capacidade de pagamento mensal bruta os compromissos financeiros e as despesas de todo o grupo familiar, a fim de definir a margem líquida máxima disponível para a operação pretendida.

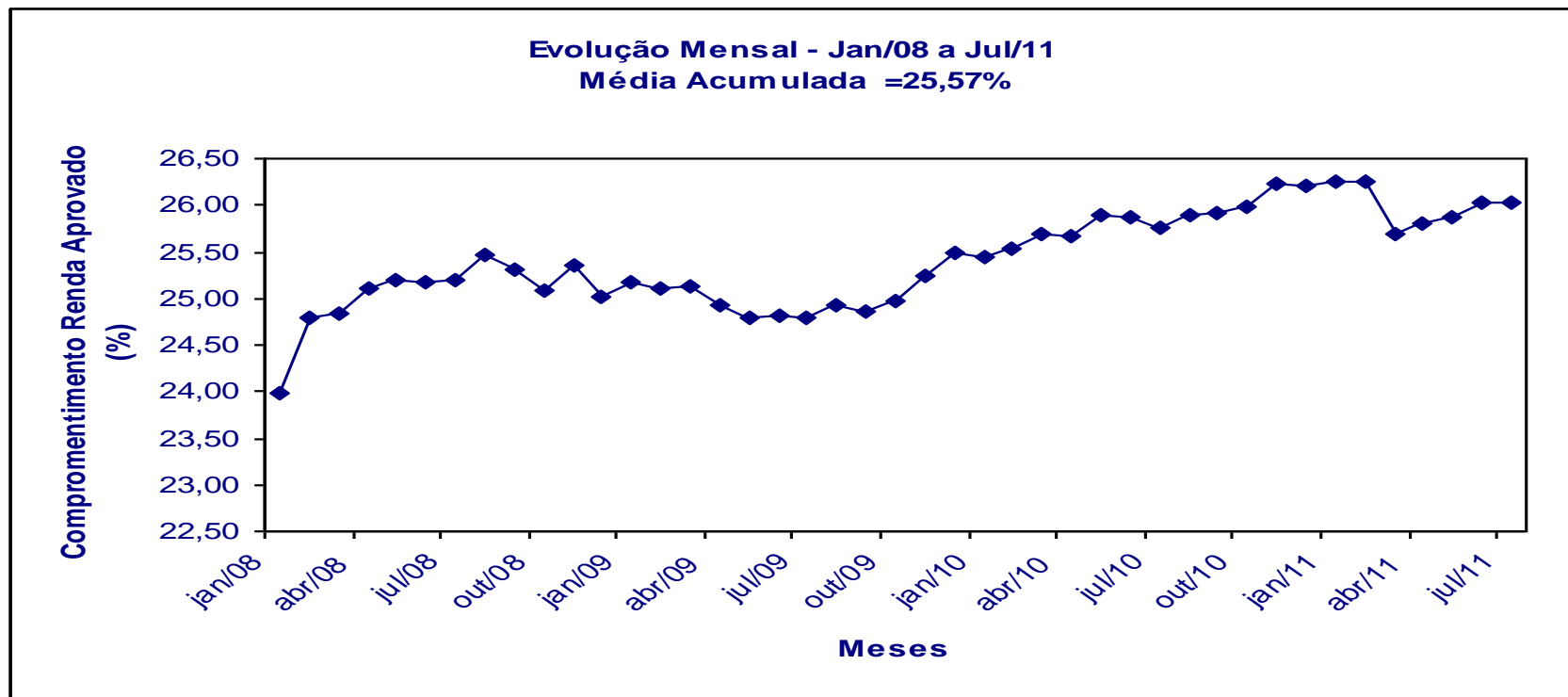
# Renda

- **Endividamento Total**

- ✓ Na determinação da capacidade de pagamento mensal, são identificados os comprometimentos do cliente na CAIXA e nas demais instituições financeiras (a exemplo de empréstimos, financiamentos, planos de saúde, previdência, etc). Esses compromissos impactam diretamente na margem disponível calculada.

# Renda

- Informações (dados) sobre o comprometimento de renda nas safras a partir de 2008



2008

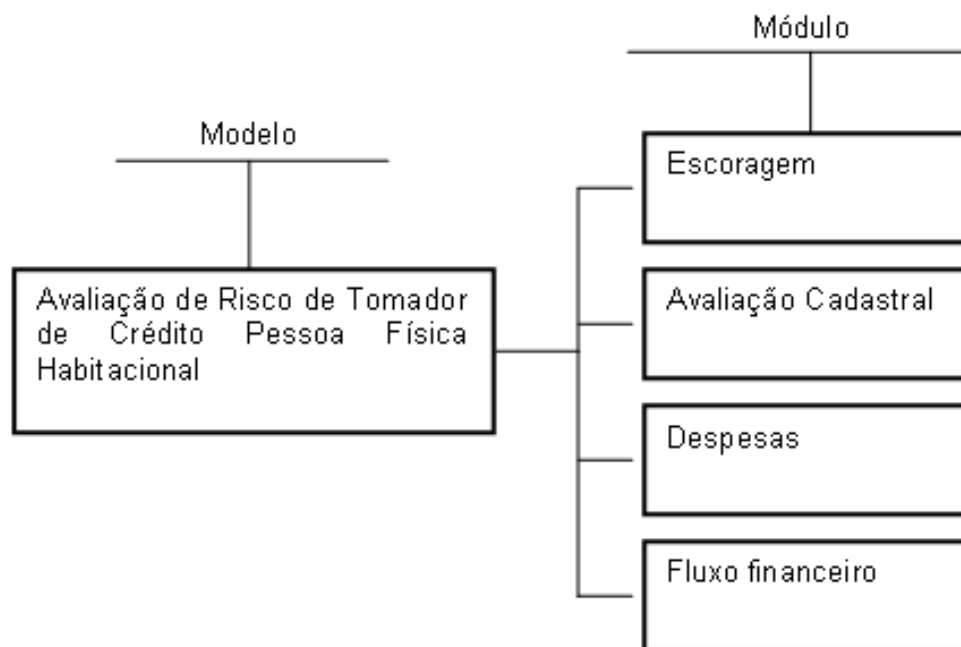
2009

2010

2011

# Renda

- **Avaliação de riscos conforme o comprometimento de renda**
- ✓ O resultado global da avaliação de risco de crédito habitacional considera 4 módulos básicos:



# Renda

- **Avaliação de riscos conforme o comprometimento de renda**
- ✓ Desta forma, 3 resultados são necessários para a aprovação da avaliação habitacional:
  - aprovação no modelo de score
  - capacidade de pagamento suficiente para a operação pretendida (renda x despesas x fluxo financeiro)
  - aprovação na análise cadastral

# Renda

- **Avaliação de riscos conforme LTVs observados**
- A cota de financiamento (*Loan to Value*) é uma das dimensões de risco de crédito considerada para classificação da operação, ou seja, para atribuição do *rating*.



# **Gestão de Riscos Operacionais no Crédito Imobiliário**

# Conceito

*Possibilidade de ocorrência de perdas resultantes de falha, deficiência ou inadequação de processos internos, pessoas e sistemas, ou de eventos externos.*

*Ele inclui o risco legal associado à inadequação ou deficiência de contratos firmados pela instituição, bem como a sanções em razão de descumprimento de dispositivos legais e a indenizações por danos a terceiros decorrentes das atividades desenvolvidas pela instituição.*

*Res. CMN*

*3.380/06*

# Estrutura de Gerenciamento de Risco Operacional

## Ambiente Adequado de Gerenciamento

- ✓ Patrocínio da alta Administração
- ✓ Políticas e Normas
- ✓ Auditoria

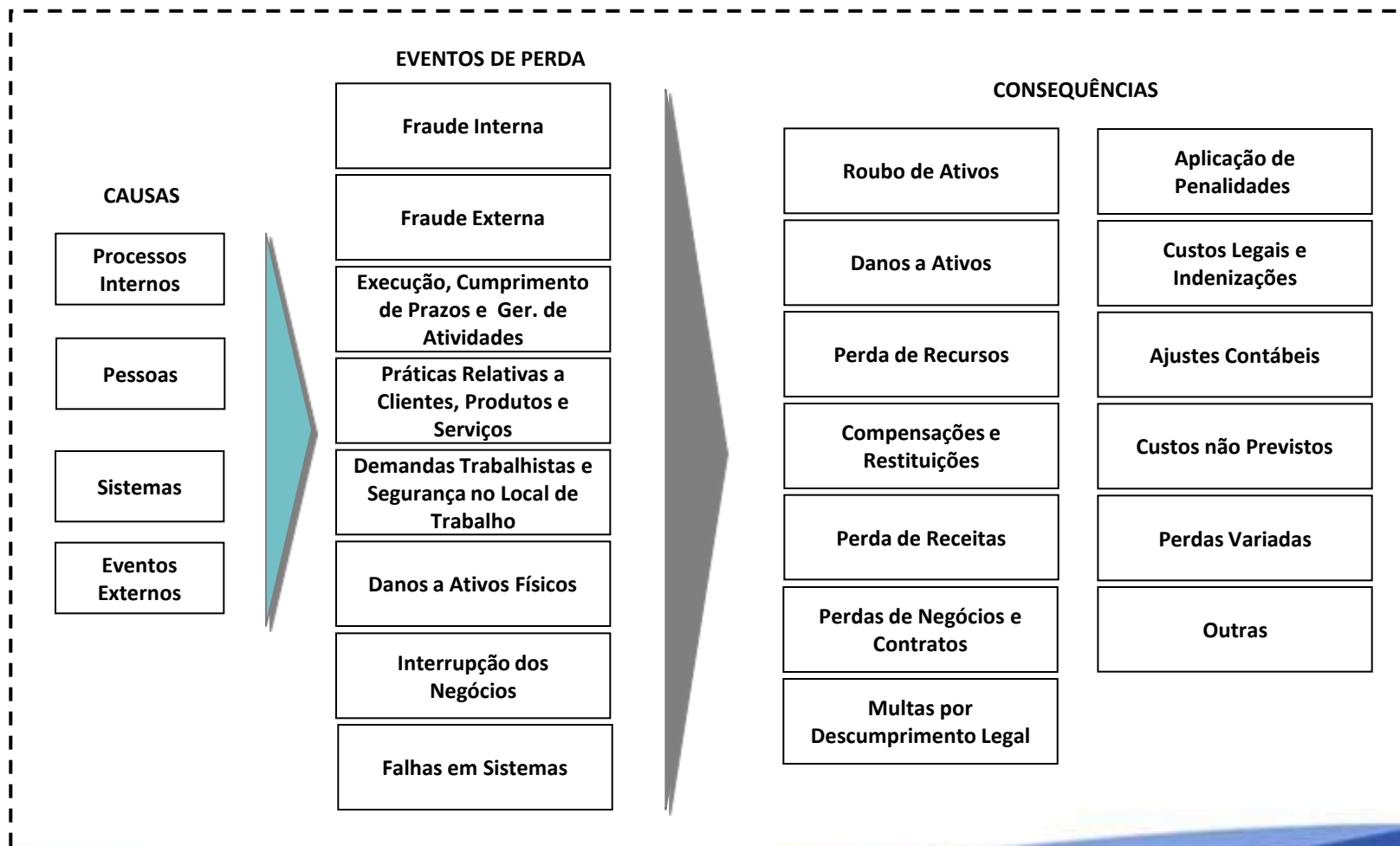
## Processos de Gerenciamento



## Divulgação

- ✓ Informações ao Mercado
  - Nível de Exposição
  - Práticas de Gestão

# Identificação de Risco Operacional



# Eventos de Perda no Crédito Imobiliário PF

- Elaboração de cadastros e dossiês de crédito
  - Falha na conferência das informações dos proponentes
  - Falha na verificação documental
  - Falha na elaboração e guarda dos dossiês
  - Irregularidades nas certidões dos compradores, vendedores e/ou imóvel
  - Extravio de documentos
- Avaliação e Concessão de Crédito
  - Falha na aceitação da garantia
  - Financiamento de bem não previsto
  - Fraude por acesso não autorizado a sistemas
  - Falha na guarda das garantias das operações
  - Falha na gestão de contratos terceirizados

# Eventos de Perda no Crédito Imobiliário PF

- Manutenção do crédito
  - Falha na entrega de boletos
  - Cobrança indevida
  - Inclusão indevida ou não exclusão de cadastros restritivos
  - Falha na liberação da garantia no prazo legal de 30 dias
- Acompanhamento das operações
  - Falha no ateste de faturas e notas fiscais

## Eventos de Perda no Crédito Imobiliário

- Risco de Fraude Interna
  - Aceitação de garantias falsas
  - Dilapidação dolosa de ativos financeiros
  - Fraude em operações
  - Fraude por acesso não autorizado a sistemas / contas
  - Sabotagem lógica
- Risco de Fraude Externa
  - Fraude documental
  - Violação por Hacker/Cracker
  - Sabotagem externa
- Risco de Demandas Trabalhistas
  - Ambiente de trabalho em desacordo com a legislação
  - Assédio moral
  - Falha na legislação trabalhista
  - Falha na gestão dos contratos terceirizados

# Eventos de Perda no Crédito Imobiliário

- Risco de Práticas Inadequadas
  - Cobrança indevida de financiamentos
  - Inclusão indevida ou não exclusão nos cadastros restritivos
  - Venda casada
- Risco de Falhas na Execução, Cumprimento de Prazos e Gerenciamento de Atividades
  - Descumprimento de contratos
  - Deixar de fornecer ao cliente documentos legalmente exigíveis
  - Falha no repasse de informações referentes à lavagem de dinheiro
  - Fornecer documento legalmente exigível com erro
  - Descumprimento de leis
  - Descumprimento de ordens/sentenças judiciais
  - Erro de contabilização
  - Falha no cadastro
  - Falha na documentação
  - Interrupção na prestação de serviços terceirizados
  - Rotatividade dos empregados
  - Falta de treinamento dos empregados



# Eventos de Perda no Crédito Imobiliário

- Risco de eventos que acarretam Interrupção das Atividades
  - Greve de empregados ou terceirizados
  - Falha no fornecimento de energia elétrica
  - Alagamento de dependências
  - Falha em telecomunicações
- Risco de Tecnologia da Informação
  - Falha de hardware
  - Falha na rede
  - Plano de contingência inexistente ou desatualizado
  - Reprocessamento de movimentos
  - Atraso no atendimento das manutenções de sistemas
  - Falha de interface
  - Falha nos procedimentos de backup

# Ações de Mitigação

- Confecção de cadastro
  - Orientar e treinar os empregados responsáveis pela recepção e análise da documentação apresentada
  - Conferir os dados cadastrais por outro empregado
  - Manter os dados cadastrais atualizados
  - Identificar com segurança os representantes legais de Pessoa Jurídica declarados nos documentos constitutivos/contrato social, bem como nas possíveis alterações cadastrais/contratuais
  - Consultar e confirmar a regularidade fiscal da entidade quando for o caso junto aos órgãos responsáveis
  - Atentar para movimentações realizadas por procuradores sem conhecimento do titular da conta/representante legal – mudança do mandato eletivo
- Dossiês
  - Conferir a documentação apresentada pela tomadora do crédito, inclusive dos sócios-proprietários
  - Imprimir as certidões de regularidade fiscal e juntar aos dossiês

# Ações de Mitigação

- Acompanhamento das operações
  - Atentar para movimentações realizadas por procuradores sem conhecimento do titular da conta
  - Verificar e confirmar os poderes outorgados aos titulares, substitutos, representantes e procuradores
  - Verificar pendências contábeis
  - Atentar para as informações de avaliação de risco de crédito
- Concessão de Crédito
  - Segregar as funções atribuídas aos responsáveis pelo processo de análise, execução, autorização, contabilização e controle
  - Verificar a origem dos recursos utilizados para pagamentos, amortizações e liquidações antecipadas de empréstimos

**Transparência e simplicidade**

**Transformar relação**

**Credor x Devedor**

**em**

**Credor + Devedor**

## I – Menos ingerência x Mais transparência

- Custo Efetivo Total – CET
- Regulamentação das taxas devidas
- Liberdade de escolha da seguradora (seguro habitacional)
- Seguros obrigatórios e Apólice-Padrão
- ‘Venda Casada’
- Padronização de contratos
- Planilha de evolução completa da dívida como anexo do contrato
- Taxa de juros regulada pelo mercado
  - ✓ Acompanhamento sem engessamento
  - ✓ Não confundir usura com capitalização de juros
  - ✓ Exemplo comunidade europeia: Definição de um percentual máximo em relação ao C.E.T. médio do mercado

## I – Menos ingerência x Mais transparência

- Sistemas de amortização
- Definição objetiva das regras relativas ao pré-pagamento
- Clareza das regras para execução e realização das garantias nos casos de default do contrato
- Critérios padronizados para cálculos dos encargos moratórios
- Juros na fase de construção do imóvel (juros no pé)
- Artigo 53 do CDC
  - ✓ Alienação Fiduciária – nos casos de consolidação da propriedade
  - ✓ Devolução de ‘juros proporcionais’ nas antecipações de pagamento e pré-pagamentos
- Responsabilidade pelo IPTU – Alienação Fiduciária
- ‘Cremar Esqueletos’ – evitar contaminações e mitigar o risco do passado ser mais incerto do que o futuro

## II – Regulação dos direitos e deveres de todas as partes – respeito ao contrato

- Não proteção aos maus pagadores
  - ✓ Elevação do risco de perda de capital
  - ✓ Onera custo do capital
  - ✓ Quem paga essa conta é o bom pagador
- Não criar obstáculos à realização da garantia nos casos de default do contrato
- Cadastro Negativo & Cadastro Positivo

## III – Melhorias / avanços nos processos e nos modelos operacionais

### ➤ Projeto ‘Papel Zero’

- ✓ Escritura eletrônica
- ✓ Assinatura digital certificada
- ✓ Portal dos Cartórios
- ✓ Concentração do ônus da matrícula

### ➤ Índice de Referência de Variações de Preços de Imóveis Residenciais do Brasil - “IPIRB”

### ➤ Seguro de crédito – LTV > 80%



# **Crédito Imobiliário: algumas tendências**

## Objetivos da Parceria:

- 🏠 Aproximar os locais de realização de negócios com o local de concessão do financiamento, sendo que a meta final é construir um modelo similar ao verificado com os financiamentos de veículos, ou seja, o cliente adquire o imóvel e, ao mesmo tempo, obtém o financiamento;
- 🏠 Disponibilizar linhas de crédito 24 horas por dia e 7 dias por semana;
- 🏠 Iniciar o relacionamento com o pretendente ao financiamento desde o primeiro contato deste com nossa Rede de Parceiros;
- 🏠 Transferir 100% das atividades operacionais relacionadas ao crédito imobiliário, liberando os pontos de venda para cuidar exclusivamente da captação de negócios;
- 🏠 Agilizar e melhorar de forma significativa a qualidade do atendimento aos clientes;
- 🏠 Guardar, em ambiente externo, os processos físicos, enviando à CAIXA apenas os dossiês eletrônicos;
- 🏠 Criar condições que favoreçam e agilizem a implementação de soluções digitais - assinatura digital certificada, escritura eletrônica, portal dos cartórios e troca eletrônica de arquivos/documentos, ou seja, dar efetividade ao projeto 'Papel Zero';
- 🏠 Redução de custos operacionais.

## Originadores de Crédito

- Foco prioritário no financiamento à produção de imóveis novos
- Parceria com grandes e médias construtoras, inclusive com prestação de serviços
- Captura dos negócios a partir do lançamento dos empreendimentos
- Estudo de viabilidade de empreendimentos, consultoria e planejamento de marketing
- Análise do crédito prévio à comercialização do imóvel e formação do behave do cliente na fase de produção e fidelização a partir da aprovação do crédito, na compra e venda
- Emissão de Carta de Crédito
- Cadastramento e análise de demanda e secretaria de vendas (plantões de venda)
- 'Gerenciamento' da carteira de clientes da construtora
- Assessoria e suporte aos Correspondentes Imobiliários não vinculados aos Parceiros

## 🏠 Originadores de Crédito

- Back Office completo das operações originadas no próprio Parceiro, inclusive com digitalização e guarda dos processos físicos
- Homologação das operações originadas nos correspondentes imobiliários não vinculados aos Parceiros
- Apoio na formalização / back office de operações originadas na Rede
- Administração de Carteira de Recebíveis / Securitização
- Acompanhar e controlar as operações originadas com base em SPE e Patrimônio de Afetação
- Certificação e gestão de CCI / CRI - Agente Garantidor
- Venda de pacote de produtos e serviços

## 'Holding' de Imobiliárias

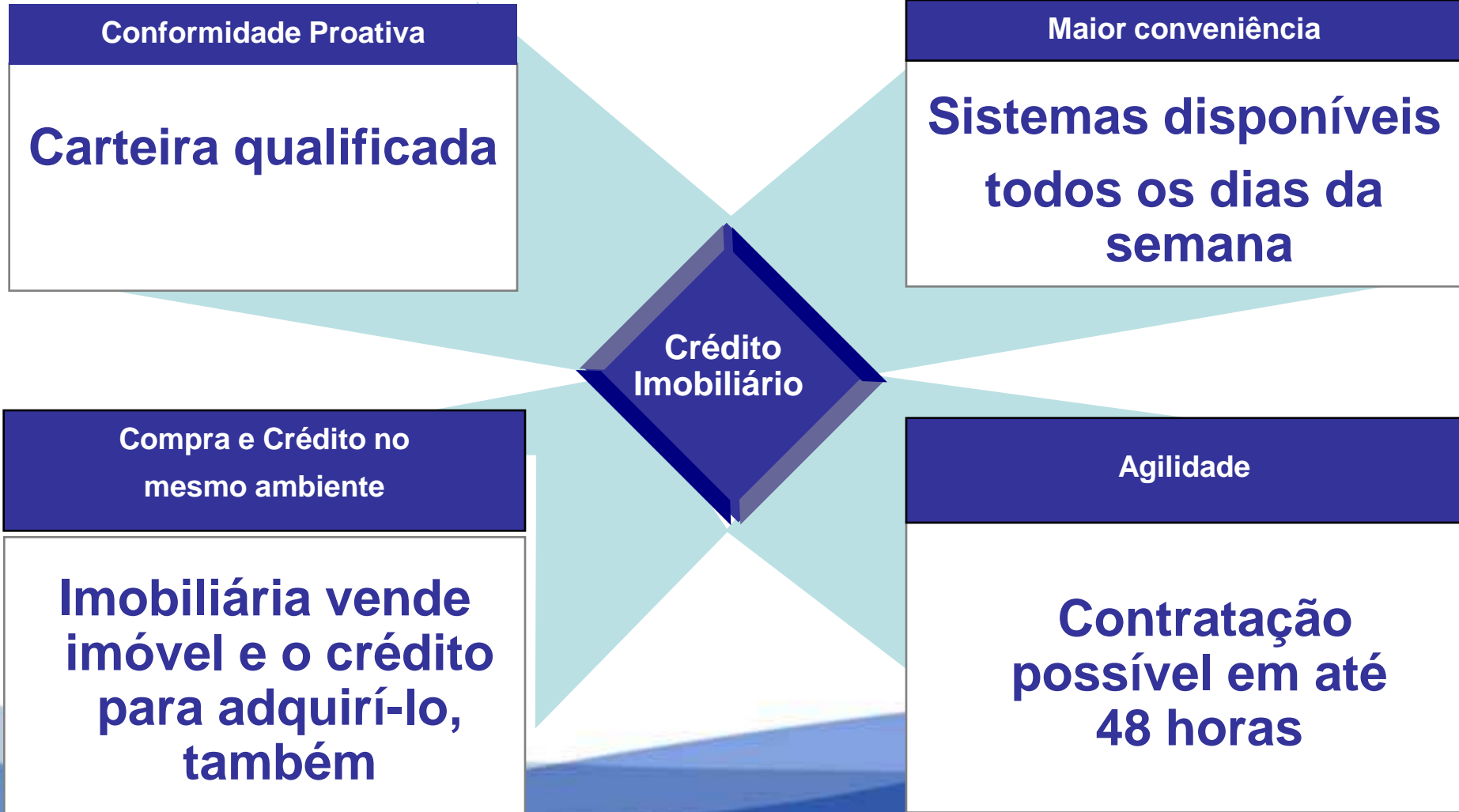
- Foco prioritário no financiamento de imóveis usados e novos, no varejo
- Captura do negócio a partir do momento em que o proprietário o coloca a venda
- Criação de 'banco de imóveis' – avaliados e com análise da regularidade jurídica
- Prestação de serviços aos compradores
- Assessoria e promoção de crédito imobiliário
- Emissão de Carta de Crédito

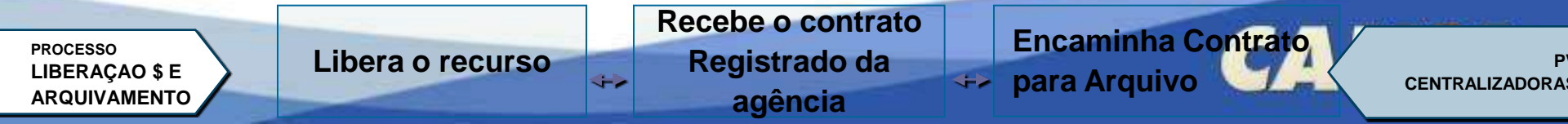
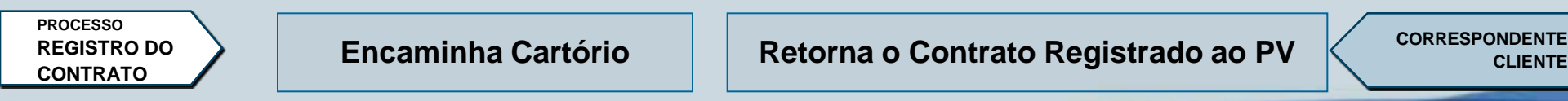
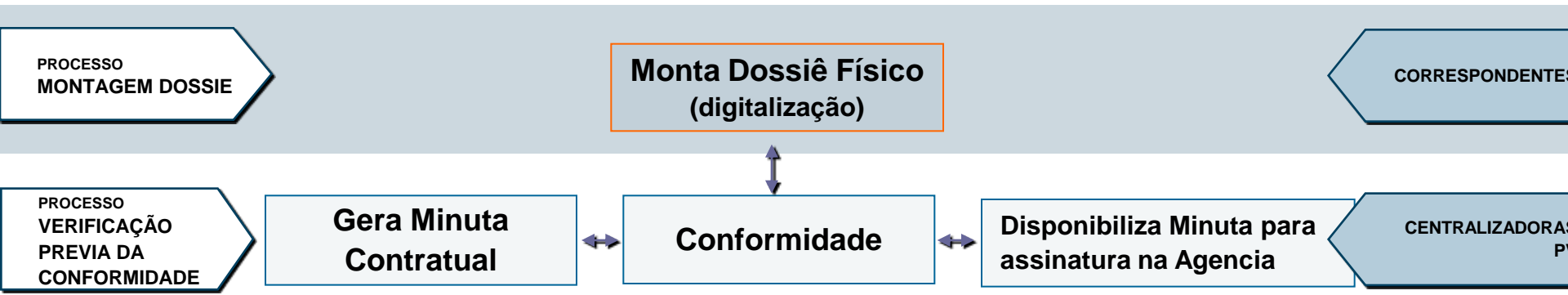
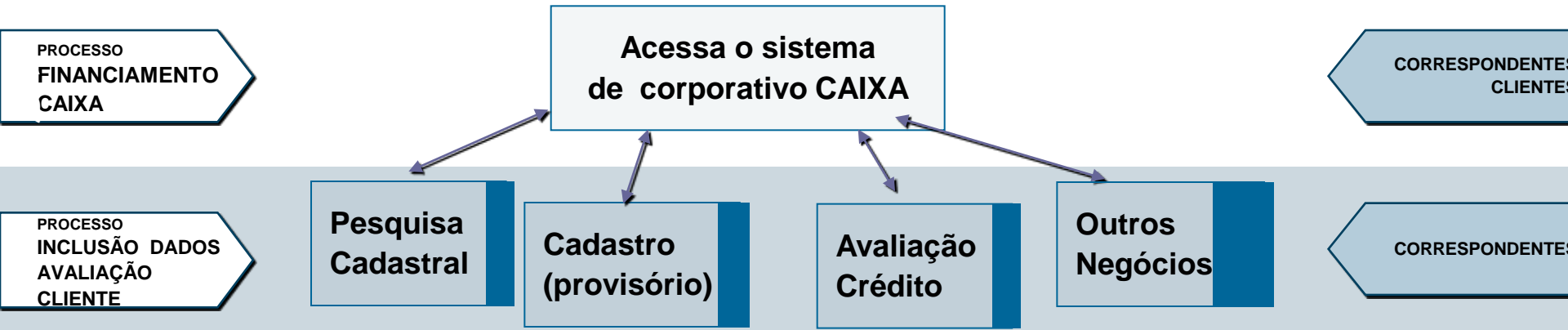
## 'Holding' de Imobiliárias

- Assessoria e suporte aos Correspondentes Imobiliários não vinculados aos Parceiros
- Back Office completo das operações originadas no próprio Parceiro, inclusive com digitalização e guarda dos processos físicos
- Homologação das operações originadas nos correspondentes imobiliários não vinculados aos Parceiros
- Apoio na formalização / back office de operações originadas na Rede
- Parcerias com Cartórios e Despachantes
- Venda de pacote de produtos e serviços

# Modelo de negócios originação crédito imobiliário em Canais Parceiros

Produto-Cliente-Canal







**Estamos formando  
uma Bolha Imobiliária?**

# Modelo de Kindleberger

As estruturas de débito são as causadoras das dificuldades financeiras, especialmente as dívidas contraídas para financiar a aquisição de ativos especulativos para posterior revenda.

Choque Exógeno  
(ex.: inovação)

Setor Bancário:  
alimenta o boom  
com crédito

Sistema  
macroeconômico

Mudança nas  
oportunidades de  
lucro dos setores

Recuperação dos  
investimentos e  
da produção

Possibilidade de  
surgimento de  
um **boom**

Início de um ciclo crescente de especulação: **euforia**

Novas empresas e  
particulares  
+ conservadores

Novas empresas  
e investidores são  
atraídos ao mercado

Aumento dos  
preços

Aumento da  
demanda efetiva

**mania**  
(irracional)

aparece o **overtrading**

Formação de  
uma **bolha**

**Insiders** realizam  
lucros e “zeram”  
suas posições

Corrida por  
“liquidez”: queda  
dos preços

Especuladores com  
dificuldades de  
pagar suas dívidas

## Atenuantes do pânico:

- Preços caem tanto que os agentes mantêm parte de suas riquezas em ativos menos líquidos.
- Estabelecimento de um “*circuit breaker*”.
- Ação anticíclica no mercado de crédito.

Crise de  
Confiança:  
**pânico**

**Crise**  
Sinal: falências



## Estamos construindo uma bolha?

1º imóvel

Argumentos pró e anti-bolhas

Para morar e não para investir

Recuperação dos valores

Super e não sub-prime

Baixa relação CI/PIB

Um olhar para o passado: **existem bolhas e bolhas**

Super-valorização

Excesso de crédito e facilidades

EMGEA

Ativos podres (PES)

A diferença é a dimensão do **estrago**



Teotonio Costa Rezende  
Diretor de Habitação  
Vice-Presidência de Governo e Habitação

(61) 3206-9402  
teotonio.rezende@caixa.gov.br  
dehab@caixa.gov.br  
vigov@caixa.gov.br  
www.caixa.gov.br