

Empresas investem em cursos, palestras e viagens para ampliar a formação cultural de seus executivos **D3**



Tijolos por um empréstimo

Modalidade de crédito com imóvel como garantia, conhecida como 'home equity', cresce até 90% ao ano entre instituições financeiras, embalada por taxas atrativas. Por **Sérgio Tauhata**, de São Paulo

Consultor de obras em Fortaleza, no Ceará, o engenheiro civil e microempreendedor Alessandro Amarante, de 42 anos, aproveitou seu conhecimento do mercado local e sua experiência profissional para erguer sozinho, com recursos e esforço próprios, duas casas. "Como investimento para o futuro", conta. Amarante pretende continuar a construir seu patrimônio sempre que possível.

E foi justamente esse "possível" que o profissional enxergou no "home equity", também conhecido como crédito com garantia do imóvel, ao tomar conhecimento da modalidade em 2014. "Eu achei interessante, porque essa operação saiu a um custo muito menor comparada a outras modalidades de crédito pessoal", afirma o engenheiro.

Embora não revele o valor, Amarante obteve recursos suficientes para construir uma terceira casa. O empréstimo saiu a uma taxa de 1,35% ao mês por um período de dez anos. "Quando a casa estiver pronta, o valor do aluguel que vou receber vai ser suficiente para pagar as parcelas", afirma o engenheiro.

Mas afinal o que é o home equity? Na prática, um financiamento do gênero funciona como um tipo de empréstimo pessoal. O recurso liberado pode ser usado para qualquer finalidade, desde pagar dívidas a adquirir um bem. A modalidade tem como diferencial o recebimento de um imóvel livre de ônus, obrigações e totalmente quitado como garantia de quem pega o dinheiro.

Segundo normas do Banco Central, as instituições podem oferecer crédito no limite de até 60% do valor do imóvel. Quanto aos prazos, em geral, os bancos e companhias hipotecárias concedem até dez anos para pagar. Mas já existem casas que aceitam o parcelamento em até 15 anos.

Como o imóvel fica atrelado ao contrato como garantia de pagamento, a linha costuma ser barata quando comparada a outras modalidades de financiamento. Na maioria das vezes, as taxas são menores até do que as cobradas no crédito consignado, que, por ter desconto em folha e ser considerado seguro, pode adotar "spread" mais baixo, ou seja, a diferença entre o

custo de captação do recurso pelo banco e do empréstimo ao consumidor (ver quadro).

Segundo o diretor comercial do banco Intermedium, Marco Túlio Guimarães, o home equity hoje é a modalidade de empréstimo ao consumidor mais barata do mercado, sem considerar o crédito imobiliário. "Nossa taxa de prateleira começa em 1,30% ao mês, mais vantajosa até do que a do consignado", diz.

De fato, conforme dados do BC coletados no início de abril, a taxa média do consignado entre 47 instituições alcançava 2,6% ao mês. Em comparação, a média no home equity, conforme levantamento feito pelo Valor, situa-se em 1,6% mensal.

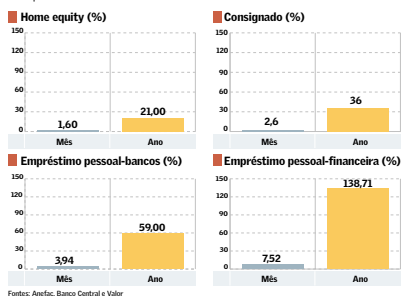
A propriedade oferecida fica atrelada ao contrato de home equity nos termos da alienação fiduciária. Isso possibilita que a posse do imóvel pelo banco em caso de inadimplência do tomador seja feita de maneira extrajudicial, ou seja, com a mudança de titularidade diretamente em cartório sem passar por nenhum tribunal. "Da transferência do imóvel até o leilão, o processo, em geral, leva apenas três ou quatro meses", afirma o advogado Luciano Mollica, sócio do escritório Bicalho e Mollica.

O advogado explica que a alienação fiduciária é um tipo de execução muito mais ágil do que o sistema da antiga hipoteca, que "era um tipo de garantia na qual a execução ocorria no âmbito judicial". Conforme Mollica, no caso da hipoteca a tomada de posse do imóvel dificilmente acontece em um período menor do que 12 meses e, não raro, pode levar vários anos.

O segmento é dominado hoje por bancos pequenos e médios e pelas companhias hipotecárias, mas os grandes bancos começam a se mexer para assegurar uma posição no mercado. O Bradesco, por exemplo, segundo João Carlos Gomes da Silva, diretor da área de empréstimos e financiamentos, registrou um crescimento de 10,2% da carteira no primeiro trimestre comparado ao mesmo período do ano passado. "É uma linha que cresce bem acima da carteira pessoa física como um todo", afirma o executivo. Em 2014, a modalidade registrou o

O custo das dívidas

Compare as taxas médias de cada modalidade de crédito mensais e anuais



mesmo ritmo de evolução dos três primeiros meses de 2015.

A Caixa, principal agente do segmento, estima um avanço de 27% no estoque originado pelo home equity na carteira de crédito imobiliário em 2015. "A gente tem uma carteira de R\$ 7,5 bilhões dessas operações e, neste ano, projetamos contratações da ordem de R\$ 2 bilhões", afirma Édilio Valadares, diretor de clientes e estratégia de varejo.

A CrediPronto, uma joint venture entre o Itaú Unibanco e o grupo imobiliário Lopes, voltou a oferecer o home equity no segundo semestre do ano passado, após uma primeira tentativa em 2013 e aposta na modalidade. "Não gostaria de cravar um número, mas neste ano o home equity vai crescer mais do que o crédito imobiliário percentualmente", afirma Bruno Gama, diretor geral da CrediPronto.

Com maior foco no segmento do que as grandes instituições, os bancos menores têm nadado de braçada dentro do segmento. De acordo com Guimarães, a carteira do Intermedium cresceu 90% em 2014, na comparação com o ano anterior, e deve manter o mesmo ritmo em 2015. "Sou muito confiante no crescimento do home equity no Brasil. O produto vai tomar muito espaço de crédito no Brasil", diz o diretor comercial do Intermedium.

A carteira total de home equity no país se situa em torno de R\$ 15 bilhões, segundo estimativa da



O engenheiro civil Alessandro Amarante pegou recursos de um home equity para construir uma terceira casa

Para o também sócio da Empírica, Leonardo Calixto, o momento atual é favorável para crescer no segmento, uma vez que os grandes bancos ainda têm foco em produtos com maiores margens. "Com o home equity pode acontecer o mesmo que ocorreu com o consignado. Quando o empréstimo com desconto em folha surgiu há mais de dez anos nenhum grande banco demonstrou interesse, pois tinham produtos com taxas muito mais altas. Então os médios tomaram conta e quando os maiores bancos viram que o negócio ficou muito grande, decidiram entrar no mercado."

Uma alavanca extra para o mercado nos próximos anos pode ter sido criada em outubro do ano passado. Na ocasião, o Conselho Monetário nacional (CMN) liberou o uso de 3% dos recursos originários da caderneta de poupança para utilização em empréstimos de home equity. O governo estimou na ocasião a possibilidade de a medida injetar R\$ 16 bilhões nessa linha de crédito. Para o coordenador do Núcleo da Real Estate da Escola Politécnica da USP, João da Rocha Lima Jr, o momento atual, entretanto, tornou-se um entrave a essa destinação. "A atividade está fraca e há

risco de aumento de desemprego, com isso a captação da poupança segue em queda. É preciso ter captação de poupança para os bancos grandes entrarem nessa modalidade", pondera.

Na avaliação de Valadares, da Caixa, existem dois perfis básicos de tomadores de home equity. "A linha tem sido muito utilizada pelos pequenos empresários, aqueles clientes que estão montando um novo negócio ou querem alavancar o empreendimento existente. É também muito procurada por pessoas que querem reestruturar divi-

das e conseguir prazo mais longo ou trocar dívidas caras."

A possibilidade de quitar empréstimos custosos por uma dívida com taxas mais amigáveis foi o que motivou o funcionário público Ricardo Milani, de 38 anos, a optar pelo home equity. "Querida equacionar dívidas de três cartões de crédito e queria uma opção que oferecesse uma quantia suficiente para poder quitar tudo e ficar com essa única dívida", diz. A taxa baixa e o prazo de 120 meses agradaram Milani, que ofereceu a própria residência como garantia. Na visão da economista do Instituto de Defesa do Consumidor (Idec), Ione Amorim, a situação do funcionário público é a que ilustra o maior risco ao qual estão expostos os tomadores de linhas do gênero. "A pessoa muitas vezes oferece a própria residência. Mas a maioria dos consumidores não tem informação, em termos de taxas de juros de financiamentos de longo prazo. Em 10 a 15 anos, podem acontecer acidentes na vida dessa pessoa, desde perder emprego ou ter problema de saúde. Isso representa um risco muito grande, porque a inadimplência pode levar a perda do imóvel dentro de uma situação já bem ruim", alerta.

O consumidor também tem de ficar atento às taxas, que apesar de baixas variam muito entre os bancos e com fórmulas diversas. A maior parte das instituições oferece tanto a opção de juros prefixados quanto de pós-fixados, com uma parcela fixa acrescida da variação de um indicador financeiro ou de inflação. O fundo da Empírica, por exemplo, cobra uma taxa de 1,05% ao mês mais o IPCA.

O Bradesco tem como alternativa ao custo médio prefixado mensal de 2,51% a possibilidade de o cliente contratar o empréstimo com taxa de 1,91% acrescida da variação do CDI. Já na CrediPronto, o home equity varia de 1,31% a 2,1% mensais com o acréscimo da TR.

A Caixa, por sua vez, tem taxas prefixadas que variam de 1,27% a 1,65% ao mês, conforme o relacionamento com o cliente e a análise de crédito. O mesmo ocorre com o Intermedium, que oferece linhas com juros fixos de, em média, 1,30% mensais.

Há dois perfis de tomadores: o empresário, para investir no negócio, e o indivíduo que planeja quitar dívidas caras

risco de aumento de desemprego, com isso a captação da poupança segue em queda. É preciso ter captação de poupança para os bancos grandes entrarem nessa modalidade", pondera.

Na avaliação de Valadares, da Caixa, existem dois perfis básicos de tomadores de home equity. "A linha tem sido muito utilizada pelos pequenos empresários, aqueles clientes que estão montando um novo negócio ou querem alavancar o empreendimento existente. É também muito procurada por pessoas que querem reestruturar divi-