

imóveis & cia



FREEPIK

Como o score do consumidor influencia no financiamento de imóvel



Pontuação vai de 0 a 1.000, calculada com base no pagamento de contas

BÁRBARA FRAGOSO
bfsilva@redgazeta.com.br

Para conseguir financiar um imóvel a juros menores, não basta que o consumidor tenha apenas o nome limpo na praça. Além disso, é indispensável que ele possua um score alto, pontuação que varia de zero a 1.000, calculada com base no histórico de pagamentos de contas, geralmente consultada por empresas e instituições financeiras no processo de compra de um empreendimento.

“A instituição financeira possui protocolos próprios para atestar a capacidade do cliente em honrar com o pagamento”, explica Sandro Carlesso, presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi-ES). O especialista aponta que os bancos

sempre priorizam os melhores pagadores. Na maioria das vezes, essa pesquisa segue critérios rígidos, incluindo a análise de documentos e informações que atestem a capacidade do cliente em honrar com o pagamento do valor financiado.

“Isso inclui a comprovação de renda, a consulta aos órgãos de restrição de crédito, entre outros meios. Os clientes que possuem relacionamento com determinado banco podem obter algumas vantagens, como melhores condições de pagamento, eventual redução de juros ou até mesmo obter um aporte maior de recursos para o financiamento do imóvel”, ressalta Sandro.

VERIFICAÇÃO

Não há regras para alcançar o score suficiente para financiamento imobiliário. “Trata-se de um empréstimo de valor alto, que compromete parte da renda do cliente por um longo período. Então, a concessão do financiamento depende de uma análise minuciosa. Mas é evidente que os clientes que possuem um

“**A instituição financeira possui protocolos próprios para atestar capacidade do cliente em honrar com o pagamento**”

Sandro Carlesso
Presidente da Ademi-ES

“**O cliente precisa ter um bom score que é referenciado pelo histórico com o mercado, ao observar se ele tem negativas**”

Lucas Rezende
Gerente de vendas da Kemp Engenharia

bom histórico de consumo terão mais sucesso e eventualmente mais vantagens junto ao agente financeiro”, acrescenta Sandro Carlesso.

De acordo com Lucas Rezende, gerente de vendas da Kemp Engenharia, o Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) do cliente é a referência inicial dos bancos. “Cada banco possui uma particularidade, porém o norte da regra parte do mesmo princípio: ele precisa ter um bom score que é referenciado por um histórico com o mercado, ao observar se ele possui negativas recorrentes e se os bancos o identificam como bom pagador”, indica.

O profissional informa que há um cruzamento de dados que correlaciona a renda com o crédito pleiteado. “Conforme a linha de crédito a ser contratada, o cliente poderá comprometer atualmente entre 20 e 30% de sua renda. Há a variação da análise das rendas bruta e líquida, segundo a particularidade de cada banco”, comenta Lucas.

Neste contexto, as instituições financeiras possuem interesse em garantir

um relacionamento com os clientes, “por meio da abertura de conta e da contratação de produtos, incluindo cartão de crédito, seguro de vida, capitalizações, entre outros. Esses pontos beneficiarão na contratação do crédito imobiliário, inclusive reduzindo a taxa de juros”, observa Lucas.

CADASTRO POSITIVO

O Cadastro Positivo é uma ferramenta que engloba todo o histórico de pessoas físicas e jurídicas, levando em conta a vida financeira. Ao agregar operações financeiras e obrigações de pagamento, quitadas ou em andamento, o banco de dados é disponibilizado para consulta por empresas, bancos e lojas do setor varejista. Dessa forma, as instituições que concedem crédito podem ter uma avaliação individual e mais precisa do histórico de cada consumidor. •

 **Veja mais em**
www.agazeta.com.br

CLIQUE AQUI: para conhecer as vantagens das casas pré-fabricadas