

112 mil podem reduzir em até 39% a prestação da casa própria

Para conseguir pagar um preço menor, é preciso transferir o financiamento para outro banco, com tarifas mais atrativas. As taxas de juros para a compra de imóveis caíram de forma recorde. No Estado, ao menos 26,5 mil clientes solicitaram a portabilidade. >2 e 3

2 ATRIBUNA VITÓRIA, ES, SÁBADO, 24 DE OUTUBRO DE 2020

Reportagem Especial

MORADIA

Redução da prestação da casa própria para 112 mil

Esse é o número de moradores do Estado que podem aproveitar a queda dos juros para trocar de banco e pagar menos pelo imóvel

Rodrigo Péret
Fernando Bianchi

As taxas de juros para a compra da casa própria caíram para um patamar recorde, e quem paga financiamento do imóvel com juros antigos tem a possibilidade de fazer a portabilidade do crédito e passar a pagar menos.

Pelo menos 112 mil mutuários no Estado podem optar pela transação, que nada mais é que uma troca de banco, ou seja, levar a dívida para outra instituição bancária, que apresente condições mais favoráveis, incluindo juros menores.

O presidente do Conselho Consultivo da Associação dos Representantes dos Bancos do Estado (Arbes), Jorge Eloy Domingues, informou o número de clientes que podem optar pela portabilidade do Estado. Ele afirma que pouca gente ainda opta pela transação.

"O número é baixo porque é algo pouco divulgado. Muita gente acaba não sabendo que isso é possível e deixa de economizar", frisou.

A transferência do financiamento para um banco com taxas mais atrativas pode reduzir o valor das prestações em até 39%, conforme cálculo realizado pelo economista Marcelo Loyola Fraga. Ele explica a seguir a simulação.

"Supondo um financiamento iniciado em 2010, de R\$ 100 mil, para um imóvel no valor total de R\$ 125 mil a ser pago em 25 anos. Nessa época, a taxa de juros era de 11%. Ao optar pela portabilidade para a Caixa Econômica Federal, que hoje tem taxas de juros de 6,25%, o cliente teria uma economia de R\$ 601 por mês, uma economia de R\$ 124.500 em 15 anos."

Para solicitar a portabilidade, é preciso observar as taxas de juros aplicadas no banco atual e verificar se elas são maiores que as de outro.

Caso sejam, o ideal é procurar o próprio banco para tentar renegociar. Mas, se o banco se recusar, o cliente então deve ir a outra instituição com taxas menores e apresentar sua dívida. Ele receberá uma proposta, com juros menores, e poderá pedir a portabilidade. O novo banco cuidará dos trâmites necessários, segundo os especialistas.

O economista Ricardo Paixão alerta que é preciso analisar e simular antes de realizar a transferência. "É preciso observar bem antes da mudança, porque pode ser preciso pagar taxas extras, que encarecem a portabilidade", alertou.

POSSIBILIDADE



"Não custa conversar a respeito"

A cuidadora Edilaine dos Santos Silva, 34, comprou um apartamento de forma financiada em Jardim Limeiro, na Serra, este ano, mas ficou interessada na hipótese de reduzir a sua taxa de juros atual, ao saber da possibilidade.

Ela contou que não sabia da

oportunidade, mas que agora vai pensar a respeito e buscar saber se poderia reduzir sua atual parcela.

"É uma hipótese interessante. Irei pesquisar mais a respeito e analisar se vale a pena no meu caso. Creio que, para quem comprou há mais tempo do que eu, deve valer ainda

mais a pena, mas, no meu caso, não custa nada conversar com especialistas e conferir se é possível economizar de alguma forma."

Ela acrescentou que a possibilidade de portabilidade deveria ser mais divulgada, já que poucas pessoas acabam sabendo a respeito.

Procura pela portabilidade cresce 625% este ano

O número de pessoas que procurou a portabilidade deu um grande salto em relação a 2019, de acordo com o Banco Central. Enquanto no ano anterior foram 1.200 operações até julho, este ano, no mesmo período, foram 8.700, ou seja, um aumento de 625%.

O número de pedidos, no entanto, foi ainda maior: foram 26,5 mil solicitações de janeiro a julho. No mesmo período, o saldo portado (a soma dos valores financiados) atingiu R\$ 3 bilhões.

Em nota técnica, o Banco Central informou que o contexto atual de juros, associado à entrada de novos participantes, contribui para a melhoria das condições de oferta de crédito, tanto para novas operações quanto para a portabilidade.

A crise financeira, na avaliação da entidade, também foi determinante para alavancar a demanda e a oferta de portabilidade de crédito neste ano.

Com menos encargos financeiros, os financiamentos se tornam mais acessíveis, e sob a ótica dos bancos, o crédito imobiliário se torna uma forma de estabelecer uma relação de longo prazo com bons clientes.



BANCO Central: 8.700 operações

SAIBA MAIS

Queda nos juros

AS TAXAS de juros de financiamento imobiliário atreladas à Taxa Referencial (TR) são as menores dos últimos anos.

A CAIXA, por exemplo, anunciou, na última semana, a redução dos juros para financiamentos imobiliários com recursos do Sistema Brasileiro

de Poupança e Empréstimo (SBPE).

NO BANCO, a taxa mínima passou de 6,5% ao ano mais a Taxa Referencial (TR, hoje, zerada) para 6,25% ao ano mais a TR.

ALÉM DE JUROS MENORES, a portabilidade está fazendo com que cada vez mais clientes migrem de banco.

OS DESCONTOS na prestação podem variar e dependem do valor da parcela e de quantas ainda têm de ser pagas.

O que é a Portabilidade de financiamento imobiliário?

A PORTABILIDADE é o mecanismo que permite que os clientes troquem de instituição financeira com a qual possuem uma dívida relacionada ao financiamento imobiliário. Ou seja, é o ato de transferir um financiamento imobiliário iniciado em um banco para outro, com melhores condições.

Renegociar primeiro

PARA TER O DESCONTO na prestação da casa própria, o consumidor deve ficar atento às taxas de juros aplicadas pelo banco.

CASO AS TAXAS da instituição financeira de origem sejam maiores do que dos concorrentes, o ideal é procurar a agência mais próxima e solicitar uma nova proposta, com juros menores e mais atrativos.

EM MUITOS CASOS, o banco de origem faz uma contraproposta, porque o relacionamento de um financiamento imobiliário é longo e, para os bancos, manter o cliente de um financiamento de imóvel é vantajoso.

CASO O BANCO se recuse a alterar o valor dos juros cobrados, o cliente pode solicitar a portabilidade para outra instituição.

Como solicitar

APÓS entrar em contato com o banco de origem e não ter sucesso na diminuição dos juros, o cliente deve procurar uma nova instituição para apresentar sua dívida e, assim, obter uma nova proposta, com juros mais vantajosos.

VALE LEMBRAR QUE para conseguir mudar de banco, o cliente precisa estar em dia com as contas, e o imó-

vel pronto. As regras não valem para projetos ainda na planta.

Custo da mudança

A PORTABILIDADE, por si só, é feita de maneira gratuita, mas a troca implica na emissão de novos documentos em cartório, além de pagamentos de taxas para a abertura de cadastro de crédito e o pagamento do perito, que pode avaliar as condições do imóvel.

OS VALORES para esses serviços variam de acordo com o banco.

ESPECIALISTAS orientam o consumidor a ir presencialmente na unidade do banco onde ele quer mudar o financiamento e perguntar quais os valores cobrados e de que forma é feita a cobrança.

JUSTAMENTE por conta do pagamento de taxas extras, em alguns casos a portabilidade pode não ser interessante, já que resultará em um gasto que eliminará o benefício da própria portabilidade.

Fontes: Jorge Eloy Domingues e economistas Ricardo Paixão e Marcelo Loyola Fraga.



PAGAMENTO pela casa própria

Reportagem Especial

Renegociação pode dar certo sem trocar de banco

O movimento de queda nas taxas de juros do crédito imobiliário tornou atrativa a possibilidade de renegociar contratos de financiamento para buscar condições mais vantajosas.

Para o presidente consultivo da Associação dos Representantes de Bancos do Estado (Arbes), Jorge Eloy Domingues, a renegociação é, em alguns casos, mais indicada do que a portabilidade.

“É importante tentar primeiro a renegociação. Porque a portabilidade pode, em alguns casos, sair mais cara, por conta do pagamento de algumas taxas para a transferência de banco. Isso acaba eliminando o benefício da mudança”.

O presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Estado (Ademi-ES), Sandro Carlesso, explica que quando os bancos recebem o pedido de portabilidade, tendem a buscar renegociar as taxas para manter o cliente.

“O que a gente tem visto é que os bancos têm preferido renegociar as taxas com o cliente para ele não sair do banco. Então quando o cliente avisa que quer fazer a portabilidade, o banco vai e renegocia para mantê-lo, porque é mais inter-

ressante manter esse cliente. Algumas situações serão vantajosas, outras é melhor manter no banco fazendo renegociação”.

Tal situação se comprova quando se observa que, apesar de ter ocorrido um aumento nas portabilidades em relação a 2019, com o número subindo de 1.200 até junho do ano passado para 8.700 em junho deste ano, o número de pedidos havia sido de 26.500, o que mostra que, em muitos casos, a portabilidade é substituída por uma renegociação.

O economista Ricardo Paixão, por sua vez, destacou que a renegociação é uma opção mais interessante porque, no caso da portabilidade, os custos extras significam a necessidade de fazer um planejamento familiar para verificar se é possível pagar as taxas sem sair no prejuízo.

“Aconselho a pessoa a fazer um estudo detalhado, para ver se é melhor ficar onde está ou se o ideal é mudar de banco mesmo. Não é uma coisa trivial, e quem não tem condições técnicas deve buscar um especialista para fazer simulações antes de buscar a portabilidade”.



JORGE ELOY lembra que a portabilidade é uma operação em que há taxas e que o caminho do diálogo com a instituição financeira pode dar certo e reduzir parcela

SAIBA MAIS

Juros reduzidos pelas instituições Renegociação

► ALEM DA PORTABILIDADE, especialistas destacam que é possível renegociar o financiamento imobiliário dentro da própria instituição financeira, em busca de condições melhores e considerando a queda nas taxas de juros na maioria dos bancos.

► OS BANCOS preferem negociar os valores a simplesmente não receberem, segundo os especialistas. O

ideal é ir ao banco, explicar a situação e renegociar a dívida.

► PODE, em alguns casos, ser mais vantajosa a renegociação com o próprio banco do que a portabilidade.

Taxas

► OS PRINCIPAIS bancos fizeram cortes nas taxas do crédito imobiliário.

► AS TAXAS de juros variam de acordo com as taxas atuais e com o perfil de relacionamento do cliente com a instituição financeira.

BANCO DO BRASIL
► TAXAS DO CRÉDITO imobiliário a partir de 6,39%.

CAIXA ECONÔMICA
► TAXA de 6,25% ao ano + TR.

SANTANDER
► FINANCIAMENTO de imóvel com taxa a partir de 6,99% ao ano + TR.

BANESTES
► TAXAS DO CRÉDITO imobiliário a partir de 6,50%.

Fonte: Bancos e especialistas consultados.



ATENIMENTO na Caixa: taxas



PRÉDIOS EM VILA VELHA: inflação do aluguel acumula alta de 17,94%, mas expectativa é de negociação de valores

MORADIA

Preço dos aluguéis vai mesmo disparar?

O Índice Geral de Preços – Mercado (IGP-M), usado para calcular os reajustes da maioria dos contratos de aluguel anualmente, subiu 4,34% em setembro, e já acumula alta de 14,4% em 2020.

Segundo especialistas, a previsão é de que os aluguéis devam sofrer pressão e podem subir em até 30% ainda neste ano.

“Tudo leva a crer que agora, com a retomada das pessoas saindo de casa e começando novas atividades, isso vai ter um forte impacto nas locações. Como houve encolhimento nos últimos três ou quatro meses, agora a procura está sendo forte na retomada. As negociações vão ficar impactadas e não há espaço para redução do aluguel”, disse o advogado e consultor imobiliário Diovano Rosetti.

Nos últimos 12 meses, o IGP-M teve alta acumulada de 17,94%. O

índice é influenciado pela valorização de commodities e pela alta do dólar. Enquanto isso, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) teve alta de apenas 3,14% nos últimos 12 meses, quase seis vezes menor.

Segundo o diretor jurídico da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi), Gilmar Custódio, apesar da alta do IGP-M, o momento deve ser de negociações, considerando a situação atípica gerada pela pandemia do novo coronavírus.

“Se for um inquilino com pagamento em dia, que não traz problemas, vai abrir a possibilidade de não se aplicar a correção, sabendo que o momento é de recuperação, ou abrir uma negociação, aplicar só a metade, por exemplo”, disse.

Ele lembrou que, apesar disso, é direito do proprietário aplicar aquilo que está previsto em con-

trato – como o reajuste anual regulado pelo IGP-M.

“Em alguns aluguéis comerciais, como de atividades que não foram atingidas pela pandemia, farmácias, mercados, e outras que não sofreram tanto, deve haver um impacto maior”, completou Gilmar.

SAIBA MAIS

Negociação

► CONFORME a Lei do Inquilinato (Lei 8.245/91), é permitido reajustar o valor do aluguel uma vez por ano.

► O HISTÓRICO de bom pagador, além da real situação financeira do locatário, podem pesar na hora de negociar o reajuste.

► AS PARTES devem registrar o acordo em contrato, para mais segurança.

Fonte: Especialistas ouvidos.

Reajuste acumulado

A legislação que rege os contratos de aluguel, conhecida como Lei do Inquilinato (Lei 8.245/91), determina que é permitido reajustar o valor do aluguel uma vez por ano, tanto para contratos comerciais como residenciais.

Entretanto, em contratos que se estendem por anos, é comum encontrar situações nas quais o reajuste acaba não sendo aplicado como deveria por parte do locatário.

O reajuste do aluguel é baseado em algum indicador econômico previamente detalhado no contrato de locação. Normalmente, o mais comum é utilizar o Índice Geral de Preços ao Mercado (IGP-M) da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

O entendimento da Justiça, em várias instâncias, é de que a cobrança dos valores retroativos de reajustes que deixam de ser aplicados – inclusive em caso de fina-

lização de contrato – vai depender de diversos fatores.

No início do ano, por exemplo, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) isentou uma grande rede de lojas do varejo de pagar valores retroativos no montante de R\$ 361 mil, referentes a uma unidade no Paraná, alegando inércia do locador em aplicar o reajuste anual.

O diretor jurídico da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi), Gilmar Custódio, explicou que, apesar de a legislação prever a aplicação de reajuste, o que deve prevalecer é o bom senso – inclusive no caso de quebra de contrato por qualquer uma das partes.

“Entendo que o fato de o locador não exercer seu direito vai inibí-lo de aplicá-lo em caso de quebra de contrato. Mas se há uma boa relação, acho difícil o locatário querer aplicar os retroativos”, afirmou.

ANÁLISE



Época interessante para casa própria

“O investimento na casa própria, para fugir da alta dos aluguéis, vai depender muito da situação de cada pessoa.

Para quem está com dificuldades de pagar aluguel e tem acesso ao crédito, é um momento muito interessante, com juros baixos. Considerando-se o momento, pode até ser que esse imóvel possa ser vendido a um valor maior no futuro.

Mas também é preciso cuidado com os ‘pernurucaílos’ dos contratos, para não sair caro. É preciso conhecer todas as condições em detalhes.”