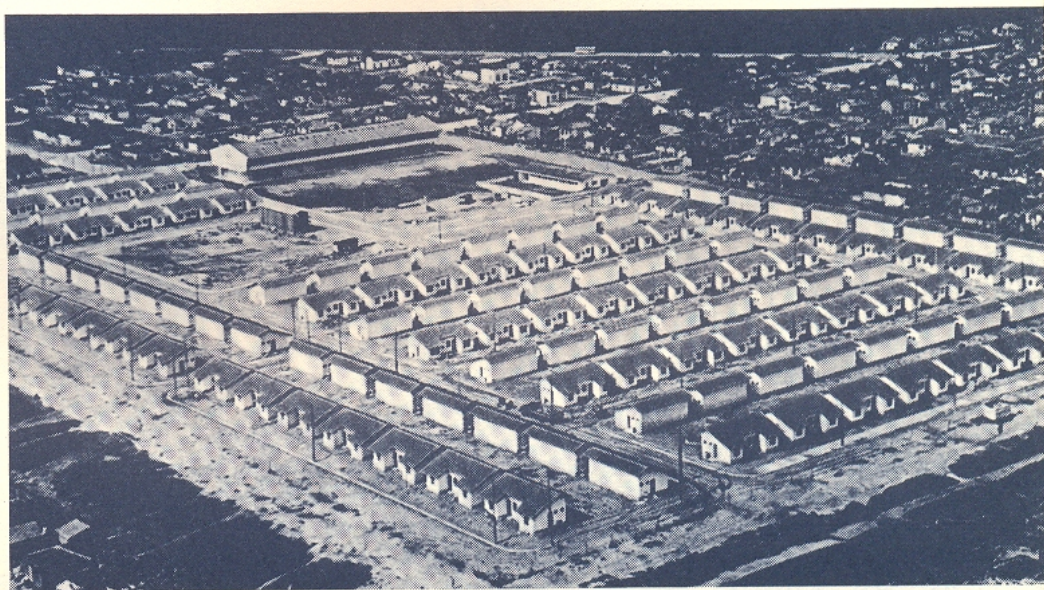


# mercado de hipotecas

## o novo atrativo do BNH

completando o sistema financeiro do BNH, está sendo iniciado o plano de mercado de hipotecas, destinado primordialmente a propiciar a garantia de financiamento para conjuntos residenciais de porte. Grande ênfase é dada a projetos que envolvam a urbanização do local e a criação de todas as condições necessárias ao bem-estar social. Impõe-se, por parte dos interessados, a realização de cuidadoso planejamento, envolvendo todas as fases do negócio.

**O mercado de hipotecas contribuirá para a construção de grandes núcleos residenciais**



Banco Nacional de Habitação — BNH, lançou, em fins do ano passado, uma nova modalidade de operação: o Mercado de Hipotecas, destinada a completar o Plano Nacional de Habitação. A preparação para o novo sistema foi estabelecida pelo Decreto Federal n.º 70, de 21 de novembro de 1966, que instituiu a cédula hipotecária, além de outras medidas.

A iniciativa vem despertando interesse bastante amplo nos setores imobiliários, não obstante a extensa relação de estudos que devem instruir os respectivos processos. Apenas em São Paulo, já se apresentaram cerca de 30 empreendedores visando a obter o credenciamento do BNH nesse sentido. Uma vez obtido, o interessado terá a garantia formal do BNH de que, concluído o empreendimento, as hipotecas constituídas juntamente com a venda e compra das unidades construídas serão adquiridas por aquela instituição, sob condições combinadas.

Idoneidade e capacidade técnica e financeira são requisitos indispensáveis para o candidato, seja pessoa física ou jurídica. Dar-se-á prioridade aos projetos que observem o planejamento urbano integrado, ou seja, aqueles que, pela tipologia e condições das habitações e pela infraestrutura de equipamentos urbanos e sociais, garantam aos futuros moradores condições de bem-estar.

**Unidades-padrão** — Como em todas as suas operações, os valores são expressos em unidades-padrão de capital do BNH, isto é, Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional que, para o trimestre abril-junho do corrente ano, estão fixadas em NCr\$ 24,64 cada uma.

Na Capital do Estado de São Paulo são aceitáveis, para fins do Mercado de Hipotecas, empreendimentos que, globalmente, se situam entre 60 000 e 25 000 unidades-padrão de

capital, isto é, aproximadamente entre NCr\$ 5 800 000,00 e NCr\$ 1 400 000,00. Para outras cidades, o limite máximo é de 30 000 unidades-padrão, ou seja, cerca de NCr\$ 700 000,00. No caso de o empreendimento exceder o limite de 250 000 unidades-padrão, poderá ser dividido em mais de um projeto, a fim de enquadrar-se nas condições estabelecidas, desde que o empresário possua o capital livre mínimo exigido.

As unidades residenciais deverão ser de valor inferior a 400 vezes o maior salário-mínimo vigente no País e as hipotecas sobre elas constituídas não poderão representar valor superior a 80% de sua avaliação. Excepcionalmente, em se tratando de imóveis de valor até 200 vezes o maior salário-mínimo brasileiro, será admitida a elevação dessa porcentagem para um total de 90%.

A taxa de juros é de 10% ao ano, e o prazo de resgate fixado entre 5 e

20 anos. Os contratos terão, obrigatoriamente, cláusula de correção monetária, estando sujeitos, por outro lado, à taxa de habilitação de 1% sobre o valor do empreendimento.

**Os iniciadores** — Cerca de oito firmas já se encontram credenciadas como "iniciadoras", isto é, empresárias, no Estado de São Paulo. Estão pois autorizadas para apresentar ao BNH seus projetos de empreendimentos e, após sua aprovação, obter a promessa de aquisição das hipotecas que serão constituídas, quando da venda das unidades construídas. Esse credenciamento significa como que um aval a esses empreendimentos, principalmente tendo em vista a obtenção de financiamento para levá-los a cabo.

A figura do iniciador, criada pela Resolução n.º RC 101/66, do Conselho de Administração do BNH, foi regulamentada através de uma outra resolução da diretoria nacional do Banco, de n.º 52/66, que estabelece, para a sua caracterização, um "térmo de compromisso" padrão.

São considerados dois tipos de iniciadores. Em primeiro lugar, as entidades que fazem parte do sistema financeiro da habitação, excetuado o próprio BNH, e que estejam operando satisfatoriamente e cumprindo as diretrizes emanadas do Banco, bem como suas obrigações para com êle. Tornam-se iniciadores, no entanto, somente após a assinatura do termo de compromisso especialmente destinado a esse fim, que consubstancia o seu credenciamento. Além delas, as pessoas físicas ou jurídicas que se enquadrem nas condições fixadas pelo Banco, com a mesma ressalva no que diz respeito à assinatura do termo de compromisso.

**Requisitos do iniciador** — Na caracterização de uma pessoa física ou jurídica como iniciador, grande preocupação é demonstrada quanto à capacidade e idoneidade técnica e financeira, exigindo o Banco que o pretendente faça prova de alguns requisitos fundamentais, para obtenção do respectivo credenciamento.

Deverá provar tradição e experiência no ramo imobiliário e da construção civil, ou no seu financiamento, atestadas pelo seu tempo de atividade nos setores e pelo volume, em unidades e valor, dos negócios imobiliários em execução ou executados nos últimos anos, bem como idoneidade técnica,

comprovada por clientes, a juízo do BNH.

Quanto à idoneidade financeira, precisa ser atestada, cumulativamente, em três itens:

- Por três bancos ou entidades do sistema financeiro da habitação, que atuem na área do crédito;
- Por cinco grandes fornecedores;
- Provando uma disponibilidade de capital mínimo equivalente a 1/10 do valor dos projetos apresentados.

Quando se tratar de pessoa física, há ainda um quarto item: existência de patrimônio pessoal livre de ônus, superior a 1/5 do valor máximo dos projetos apresentados para credenciamento.

Também a situação jurídica do pretendente a iniciador deve estar comprovadamente em ordem. Tal prova se fará por contrato social ou estatutos; alterações do contrato social ou dos estatutos e ata da assembléia que elegeu a diretoria em funções; provas de quitação com o imposto sobre a renda, previdência social, fazendas federal e estadual, e o fundo de garantia do tempo de serviço; e certidões negativas de cartórios de protesto e de interdições e tutelas.

A boa situação econômico-financeira do iniciador será verificada pela análise dos três últimos balanços ou, no caso de pessoa física, por relação de bens.

Os iniciadores credenciados poderão atuar somente em uma das regiões do sistema financeiro da habitação, salvo exceções expressamente aceitas pelo BNH. Este reserva-se também o direito de, a seu critério exclusivo, suspender qualquer credenciamento já feito, através de comunicação por escrito ao interessado.

Apesar de todas essas exigências, porém, pessoas físicas ou jurídicas que não consigam atender a todos os requisitos terão a possibilidade de pleitear a aquisição pelo BNH de hipotecas constituídas a seu favor, embora sem o credenciamento como iniciadores. Para isso é necessário que as unidades garantidoras dessas hipotecas já estejam construídas e vendidas e que os respectivos contratos de venda obedçam às normas impostas para esse fim. Neste caso, a operação se fará através de agentes financeiros, abrangidos no sistema.

#### **Promessa de compra de hipotecas**

— Uma vez credenciada como iniciadora, a pessoa física ou jurídica esta-

rá habilitada a apresentar ao Banco o projeto do empreendimento. O respectivo processamento é estabelecido por Resolução da diretoria do BNH de n.º 51/66, que estabelece tanto fórmula-padrão, para os contratos a serem assinados entre o Banco e os iniciadores, como cláusulas-padrão para os contratos entre iniciadores e os eventuais adquirentes das unidades a serem construídas.

O pedido deverá incluir memorial descritivo e estudos referentes aos diversos aspectos técnicos e financeiros do projeto. Aprovado este último, o iniciador apresentará a descrição das unidades a serem construídas. O BNH, por sua vez, através do contrato de promessa de compra de hipotecas, firmado com o iniciador, se compromete com este no sentido de que comprará ou receberá em caução os créditos hipotecários, uma vez realizado o projeto e vendidas as unidades com financiamento, através de escrituras de venda e compra com pacto adjeto de hipoteca.

Predomina aqui, como em todas as operações do BNH, uma preocupação constante em assegurar tranquilidade e segurança às classes econômicas interessadas no setor habitacional, bem como aos eventuais adquirentes, procurando evitar desconforto financeiro em qualquer das fases do processo de produção e venda de moradias.

**O memorial descritivo** — O iniciador é obrigado a apresentar um memorial descritivo do empreendimento que, juntamente com a exposição de seus aspectos técnicos e financeiros, constitui um amplo conjunto de estudos, que o focaliza sob todos os aspectos.

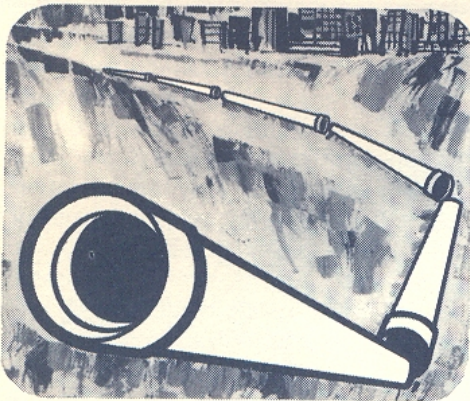
O memorial descritivo deverá conter, em primeiro lugar, a localização e número de unidades de cada tipo de moradia a ser construída. A seguir, irá especificar o mercado a ser atendido. Para isso se exige a apresentação de pesquisas ou estudos de mercado que indiquem estar assegurada a venda das unidades a serem construídas. Também é necessária uma declaração dos prováveis preços de venda, bem como sinal e condições de pagamento, além de tabela das despesas iniciais e cronograma dos pagamentos mensais a serem efetuados.

Quanto ao terreno em que deverão ser construídas as unidades é pedido, primeiramente, a prova de sua propriedade. Além disso, uma descrição do

em grandes  
obras  
públicas  
o encanamento  
também é

# STAR

(de P.V.C. rígido)



Superando as limitações técnicas e econômicas da construção de grandes obras públicas, os tubos STAR de P.V.C. rígido estão sendo empregados com absoluto sucesso em:

**Adutoras — Rêdes — Derivações Domiciliares — Tubulações para Estações de Tratamento de Água — Adutoras Submarinas — Etc.**

Os tubos STAR de P.V.C. rígido possuem paredes internas inteiramente lisas, impedindo a formação de incrustações e aderências, evitando entupimentos. As junções dos tubos STAR são perfeitamente estanques, impossibilitando qualquer vazamento. Os tubos STAR são imunes à corrosão e à ação de correntes elétricas vagantes e resistem à ação do cloro e dos agentes naturais. Os tubos STAR de P.V.C. rígido são leves e fáceis de transportar. Isso tudo representa soluções tecnicamente perfeitas e econômicas. Projetados para durar mais de 50 anos suportando as mais severas condições de uso, os tubos STAR possuem uma durabilidade ilimitada.

STAR é um produto com a qualidade PLASTAR.  
(Aprovados pelo DAE — CEDAG e Departamentos de Águas da maioria dos outros Estados Brasileiros)



## PLASTAR S/A

COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE MATERIAIS E PRODUTOS PLÁSTICOS  
Rua Manoel Preto, 1.401 — Tels.: 61-1106 e 61-1109  
Caixa Postal 12.603 — Santo Amaro — São Paulo SP



J. de Mello 19.006

## Administração e Custos

local, com especificação completa dos melhoramentos urbanos existentes e projetados. Quando o iniciador não for o proprietário, é preciso que apresente uma exposição dos entendimentos ou negociações em curso, opção de compra ou autorização do proprietário para utilização do local para a finalidade pretendida. O memorial deve conter ainda uma descrição geral das habitações, especificando o tipo de construção.

Finalmente, é necessária uma exposição dos entendimentos e negociações já realizadas para a construção, além do cronograma previsto para sua execução, mencionando possíveis construtores a forma da respectiva contratação, com informações complementares sobre a disponibilidade de mão-de-obra e materiais.

**Os aspectos técnicos** — A Resolução de n.º 51/66, da diretoria do BNH propicia uma certa confusão quando enumera, entre os aspectos técnicos do projeto, diversos itens que se encontram, de certo modo, incluídos também no memorial descritivo. Aliás, isso ocorre, igualmente, com relação aos aspectos financeiros do empreendimento.

Entre os aspectos técnicos solicitados a Resolução engloba:

- O projeto aprovado das unidades.
- As especificações das unidades e da urbanização do local.
- Projeto de urbanização da área, indicando especificamente as dimensões dos lotes, ruas, equipamentos urbanos básicos, setores recreativo, cultural, educacional e comercial. Do projeto de urbanização deverá constar ainda o cálculo e demonstração da área coberta e a densidade populacional prevista. No caso de os equipamentos sociais não estarem previstos no projeto, deverá também ser demonstrada a localização dos mais próximos existentes.
- Estimativa do custo global do empreendimento e do custo de cada tipo de unidade, especificando custo do terreno, da construção, da urbanização, dos encargos de venda e financeiros, e, ainda, o lucro e os preços previstos de venda.
- Levantamento do local, mostrando localização do terreno e distâncias do mercado de trabalho, igrejas, escolas, zonas comerciais, serviços públicos existentes etc.
- Estudo fundamentado quanto à viabilidade do fornecimento de energia

elétrica, do abastecimento de água, e da utilização ou instalação de rede de esgotos.

Esses itens, como é óbvio, constituem extensa relação de estudos que tornam necessários investimentos prévios bastante amplos. Por isso, o BNH aceita sua apresentação sob a forma de anteprojetos e estimativas preliminares. Neste caso, uma vez aprovados, o Banco dará apenas uma carta de intenção ao iniciador, válida até 90 dias, prazo em que a documentação definitiva deve ser apresentada, para posterior assinatura do contrato de promessa de compra de hipotecas.

Na hipótese de prever-se a venda das unidades antes dos respectivos "habite-se", torna-se também indispensável a apresentação, antes do início das vendas, de comprovante de cumprimento do disposto na Lei n.º 4.591, no que se refere a loteamentos.

**Aspectos financeiros** — Nos estudos sobre os aspectos financeiros do empreendimento todos os valores monetários deverão ser expressos em moeda corrente nacional e, ao mesmo tempo, em sua equivalente em unidades-padrão de capital do BNH, isto é, Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional. Deverá indicar, além disso, as garantias reais a serem dadas ao eventual financiador, ou por este ao BNH, e a mecânica de entrega dos contratos hipotecários ao Banco, bem como a demonstração da viabilidade financeira do empreendimento, discriminando o seguinte:

- Necessidades financeiras durante o período de construção, calculadas com base nos custos discriminados constantes da estimativa do custo global do empreendimento e do custo de cada tipo de unidade;
- Fontes e financiamento da construção, especificando os recursos próprios e os de terceiros, discriminadamente.
- Financiamento das vendas, indicando a parcela a ser financiada pelo BNH, através do mercado de hipotecas e — se houver — o segundo financiamento.

A comparação das entradas e saídas de caixa nas duas fases do empreendimento — construção e venda — precisa indicar que as receitas disponíveis são suficientes para cobrir os compromissos. Além disso, deverá ser apresentado um cronograma financeiro do movimento de caixa, mostrando a origem e a aplicação dos recursos durante o empreendimento.