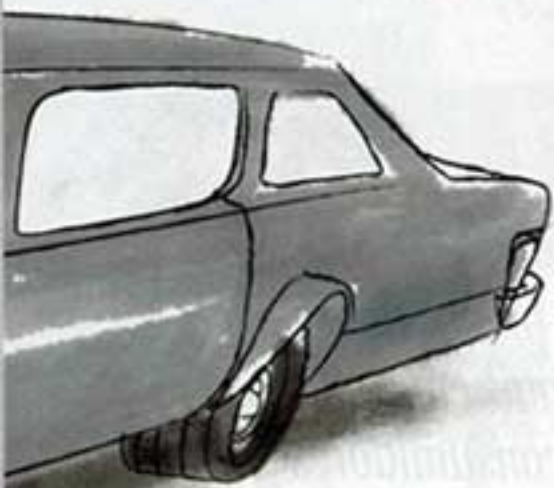


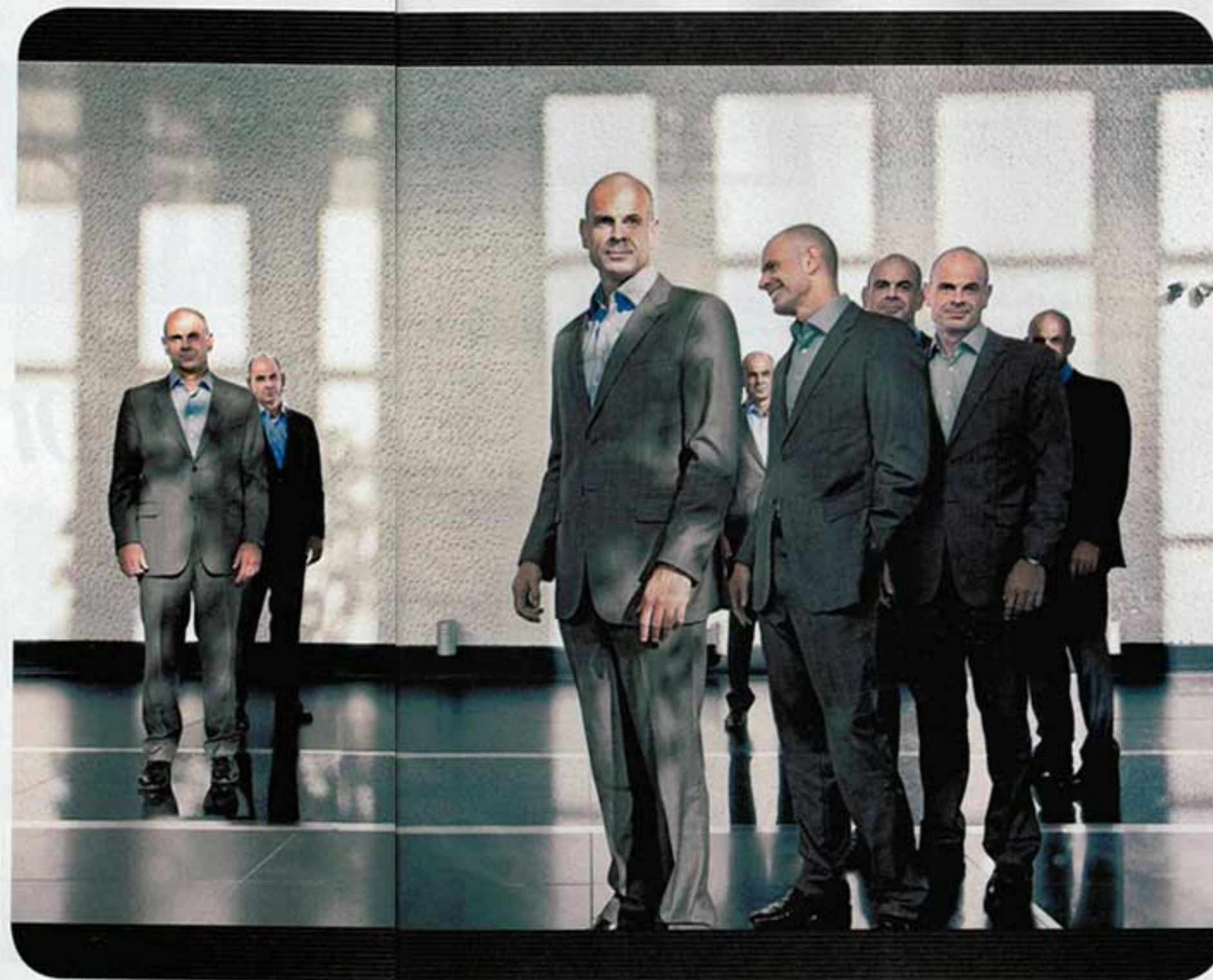
Milhões a perder de vista



JUROS BAIXOS E PRAZOS LONGOS FAZEM CLASSE A BUSCAR FINANCIAMENTO PARA COMPRA DE IMÓVEIS DE ALTÍSSIMO PADRÃO

Fernanda PRESSINOTT

Foi-se o tempo em que o crédito imobiliário era usado apenas por famílias de classe média que passavam anos economizando para sair do aluguel. Cada vez mais um novo perfil de cliente integra as carteiras de financiamento imobiliário dos bancos. São os compradores de altíssima renda, que adquirem imóveis de luxo com valores que ultrapassam facilmente R\$ 2 milhões. Não apenas os clientes de classe A estão



JOSÉ ROBERTO MACHADO, DO SANTANDER: famílias de alta renda querem retorno financeiro e liquidez

optando pelo crédito, como estão escolhendo financiamentos de prazo mais longo possível, acima de 20 anos.

Por trás da opção dos endinheirados pelo financiamento está uma conta simples. Muitos grandes investidores têm remuneração maior em suas aplicações financeiras do que os juros do crédito imobiliário. A taxa média de financiamento imobiliário no Brasil é de 11% ao ano mais Taxa Referencial (TR) para imóveis com valores acima de R\$ 500 mil. Mas os clientes preferenciais conseguem, sem tanto esforço, pagar juros de 9,5% ao ano mais TR. Claro que esse custo não compensa para quem aplica suas economias numa caderneta de poupança. Mas os milionários têm aplicações em renda fixa que rendem mais que 100% dos Certificados de Depósito Interfinanceiro (CDI), isto é, acima de

11,5% ao ano. "É uma conta simples, os clientes de primeira linha têm informações sobre diferentes investimentos e conseguem retornos acima do gasto com o financiamento imobiliário. Além de ter um resultado financeiro positivo, não perdem a liquidez", diz José Roberto Machado, diretor de crédito imobiliário do Santander.

Mas quem quer optar pelo financiamento para deixar o dinheiro aplicado deve ter calma. É preciso se assegurar de que o gerente do banco conseguirá condições especiais: um ponto percentual no juro faz uma diferença gigantesca nos empréstimos de longo prazo. Considerando um imóvel de R\$ 4 milhões do qual o cliente queira financiar metade do valor: se a taxa de juros for de 11%, a parcela mensal num empréstimo de 23 anos é de R\$ 25.500.

Se o comprador conseguir negociar uma taxa de juros de 9,5%, sua prestação cai para R\$ 17.300.

Talvez a opção seja buscar assessoria de empresas especializadas. A imobiliária carioca

Judice & Araújo, que só comercializa imóveis de alto padrão, criou, depois de 36 anos, um departamento para ajudar os compradores a buscar crédito. O sócio da imobiliária, Frederico Judice Araújo afirma que há alguns anos não se cogitava financiar esses imóveis. "Mas, com a estabilidade da economia, os clientes fazem a conta e

percebem que é possível ganhar mais em aplicações, dependendo do juro do crédito", diz. De janeiro a setembro, a imobiliária já simulou financiamentos no valor de R\$ 70 milhões e entre 15% e 20% dos clientes fecharam algum tipo de crédito com os bancos. "Tenho certeza que esse número vai crescer", afirma Araújo.

Em média, as famílias de classe A atendidas pela imobiliária financiam 47% do valor do imóvel por um prazo de 23 anos, mesmo em apartamentos de mais de R\$ 35 milhões. O perfil do comprador desses imóveis é semelhante ao de outras faixas de renda: homem, com 40 anos, casado, com o objetivo de moradia. "Mas notamos também maior interesse daqueles que querem um segundo imóvel, de veraneio ou para investimento", afirma o sócio da imobiliária.

O diretor de crédito imobiliário do Bradesco, Cláudio Borges, diz que o aumento de financiamentos para a classe A está ligado à queda dos juros e flexibilidade nos prazos. "Além do

custo de oportunidade, os contratos de financiamento hoje são muito simples e aprovados rapidamente, principalmente para alguém que tem recursos", afirma.

Os prazos do crédito imobiliário estão cada

vez mais longos, e o cliente de alta renda não é exceção. Com isso, o valor das prestações cai, aumentando a liquidez dos clientes. No Bradesco, a média de tempo solicitada ao assinar o contrato é de pouco mais de 23 anos (284 meses). Há um ano, os contratos tinham em média 18 anos e meio. O tempo médio

O PERFIL DOS EMPRÉSTIMOS

Opções dos endinheirados na compra parcelada

Valor médio do imóvel
R\$ 1,6 milhão

Percentual médio de financiamento
47%

Prazo médio
23 anos

Fonte: Judice & Araújo e bancos

ELYZEU MARDEGAN FILHO, DA BM: prazos mais longos em todos os bancos no financiamento imobiliário



FOTO: PÉDRO D'AS

de quitação é normalmente mais curto (passou de 16 anos para 18). "Os clientes de alta renda não se preocupam com prazo na hora de solicitar o crédito porque sabem que podem pagar quando precisarem", diz Borges.

Os bancos fazem de tudo para atender bem os endinheirados em busca de crédito. "O spread nestes empréstimos é baixo, mas em média vendemos oito novos produtos com quem faz o financiamento imobiliário conosco", acrescenta o diretor do Bradesco.

Mas não é só a demanda dos ricos que vem aumentando a parcela dos imóveis de alto valor na carteira dos bancos. A escalada de preços dos últimos anos tornou mais comuns apartamentos e casas

acima de R\$ 1 milhão nas grandes cidades. Na zona sul do Rio de Janeiro ou em bairros como os Jardins, na capital paulista, a cotação de apartamentos de médio padrão facilmente supera a cifra. Em consequência, o valor médio dos empréstimos imobiliários sobe. Em 2009, por exemplo, a fatia de clientes que comprava imóveis acima de R\$ 500 mil era de 25% da carteira do Bradesco. No ano passado, chegou a 30% e se mantém neste patamar. Em valor, financiamentos acima de R\$ 500 mil somavam 45% da carteira em 2009 e passaram a 50% em 2010 e 2011.

O diretor da BM Sua Casa, Elyzeu Mardegan Filho, vê uma estreita relação entre a alta de preços e o alongamento dos prazos. "Vemos claramente uma

extensão dos prazos da carteira de todos os financiadores", afirma Mardegan. A carteira da BM Sua Casa tem prazo médio de 18 anos. Os compradores de classe média, que realmente dependem do crédito imobiliário para a compra da casa própria, querem crédito mais longo para obter prestações que caibam no bolso, já que a renda não está acompanhando a valorização dos imóveis. **ES**

GRUPO POSITIVO: A SUCESSÃO SEGUNDO O PRÓPRIO FUNDADOR | EXCLUSIVO: OS PLANOS DO CARREFOUR NO BRASIL | G20: A DRAMÁTICA LUTA DA EUROPA PARA SALVAR O EURO

ISTO É Dinheiro

O portal de vídeos do Google vira concorrente direto das emissoras de TV, com transmissões globais ao vivo, aluguel de filmes e canais exclusivos de celebridades, como Madonna e Ashton Kutcher. Saiba como isso mudará os negócios da telinha



LARRY PAGE CEO do Google investe mais de US\$ 100 milhões em startups de YouTube

You Tube Agora na sua TV