CASA PRÓPRIA PARA TODOS

Assessoria de Relações Públicas
da Presidência da República
Outubro 1976

CASA PRÓPRIA PARA TODOS

Assessoria de Relações Públicas
da Presidência da República
1976

ÍNDICE

	Pág.
JUROS DIFERENCIADOS	5
PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS E MUNICÍPIOS	5
CASAS POPULARES	6
LOTES URBANIZADOS	7
COOPERATIVAS HABITACIONAIS	9
SINDICATOS	10
INSTITUTO DE PREVIDÊNCIA	11
MERCADO MÉDIO	11
MATERIAL DE CONSTRUÇÃO PARA O CONSUMIDOR	12
CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO	12
PLANO DE FINANCIAMENTO	13
PRESTAÇÃO REDUZIDA	14
SEGURO TOTAL	15
FGTS PARA CASA PRÓPRIA	16

Um dos primeiros passos da Revolução de 1964 foi em direção ao problema habitacional brasileiro, cujo **deficit** se acumulava sem que se houvesse, até então, definido uma diretriz, um objetivo, enfim, firmado um plano. Toda e qualquer investida anterior a 64, no setor habitacional era de caráter isolado, sem continuidade. Mesmo as instituições públicas, que àquela época financiavam moradias, não dispunham de recursos suficientes que lhes permitissem executar os seus programas habitacionais. Essa situação desordenada propiciava apenas o agravamento do problema e, evidentemente, dificultava sua solução, mesmo a longo prazo.

Com a lei 4.380, de 21 de agosto de 1964, foi criado o Banco Nacional da Habitação com o propósito de coordenar o problema habitacional brasileiro, definindo uma política de ação para um Plano Nacional da Habitação. Em 1967, com a criação do FGTS, foi possível a existência de um fluxo contínuo de recursos formando o respaldo financeiro para a execução do plano habitacional, e preservando o Sistema Financeiro da Habitação com a adoção do mecanismo da correção monetária, necessário para manter o poder aquisitivo do capital investido.

A lei que criou o BNH estabeleceu como objetivo principal do Sistema Financeiro da Habitação facilitar e promover a construção e a aquisição da casa própria especialmente pelas classes de menor renda da população. Com a experiência adquirida, essa meta inicial foi ampliada. O Plano Nacional da Habitação deixou de visar exclusivamente a moradia e passou a considerar que para torná-la habitável seria imprescindível toda uma soma de serviços de infra-estrutura e de equipamentos comunitários que lhe dessem condições mínimas de habitabilidade.

Dentro desse novo enfoque do problema habitacional, o BNH incorporou aos seus programas, linhas de financiamento para saneamento básico, para equipamentos comunitários primários junto a conjuntos habitacionais financiados pelo Sistema. Nessa linha está a escola, o posto médico, o ambulatório, o posto policial, as áreas de lazer. Também estão incluídas as obras viárias, como arruamento, iluminação, calçamento e outras que dão aos conjuntos habitacionais efetivas condições de comunidades.

O Banco Nacional da Habitação, como decorrência dessa diretriz, passou a ter uma série de programas colaterais de financiamento que abrangem todos esses setores da vida urbana, não se afastando, contudo, de seu fim maior. Ao contrário, toda a sua gama de programas se dedica a transformar a casa própria numa verdadeira habitação, em seu sentido exato de funcionalidade.

Para que o seu objetivo fosse plenamente atingido, o BNH, desde os seus primeiros tempos, procurou delinear o seu programa habitacional em faixas de renda, com o propósito de estabelecer através

dessa divisão, maior justiça social. Isto porque, com a distribuição do programa habitacional por níveis de poder aquisitivo foi possível, ao BNH, adotar condições diferenciadas de juros e prazos, visando favorecer as famílias de baixa renda ao procurar uma melhor compatibilização entre a renda familiar e a prestação.

JUROS DIFERENCIADOS

As taxas diferenciadas de juros nos seus diversos programas são conciliadas pelo BNH de forma a não colocar em risco os recursos que gere, uma vez que estes, oriundos do FGTS, pertencem a milhões de trabalhadores optantes.

O BNH credita, em favor de mais de 14 milhões de donos das contas do FGTS, juros que vão de 3 a 6% ao ano, mais correção monetária trimestral que somados à um custo operacional de 1% a.a., representa um custo médio final de 5%.

Por isso, as habitações de maior valor monetário pagam juros maiores e as de menor valor pagam juros menores. Os juros variam na escala de 0% a 10%, dependendo do valor do financiamento.

Aos Estados e Municípios, o BNH também cobra juros diferenciados. Os Estados mais ricos, no caso Rio de Janeiro e São Paulo, pagam um juro de 7% ao ano, tanto no Programa de Saneamento como de equipamentos comunitários, enquanto que os Estados de menor renda pagam juros que vão de 2% até 5% ao ano, garantindo a remuneração aos depositantes do FGTS.

PARTICIPAÇÃO DOS ESTADOS E MUNICÍPIOS

Por atuar como banco de segunda linha, o BNH, para a execução de seus programas, depende fundamentalmente da participação efetiva dos Governos estaduais e municipais e desse interesse resulta maior dinamização em suas linhas de financiamento quer no setor habitacional para as faixas populares, quer nas de saneamento básico e desenvolvimento urbano.

Com o apoio dos setores governamentais em absorver os recursos do Banco a juros compatíveis e a longo prazo, é que será possível vencer o desafio do problema habitacional brasileiro, para as faixas de interesse social.

O BNH, além das entidades ligadas à área governamental, utiliza uma vasta rede de agentes financeiros e promotores em todo o Território Nacional para o atendimento em seus diversos programas habitacionais.

CASAS POPULARES

A faixa de renda familiar prioritária do Plano Nacional da Habitação é a de interesse social. Para atendê-la, foram traçadas novas diretrizes dentro do Sistema Financeiro da Habitação, que aplicam menores juros e maiores prazos. Essas medidas possibilitaram uma redução no valor das prestações a serem pagas pelo comprador.

Como **renda familiar** é considerada a soma dos salários das pessoas que efetivamente participam da compra do imóvel. É o caso comum, do marido e mulher quando ambos trabalham e formam a renda necessária para a aquisição de determinada unidade habitacional.

O financiamento para a faixa de renda de até 5 salários mínimos é realizado através das Companhias de Habitação — COHABs — pertencentes aos poderes públicos estaduais ou municipais, que por serem de interesse social não visam lucro.

Uma unidade financiada por uma COHAB pode atingir atualmente até 500 UPC — (Cr$ 84.165,00) — a ser pago em 25 anos com taxas de juros anuais que variam entre 1% a 6%.

UPC — São as iniciais de Unidade Padrão de Capital, medida monetária adotada em todos os financiamentos do Banco Nacional da Habitação. A UPC é corrigida trimestralmente pelo mesmo índice das Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional e seus valores são idênticos. O valor atual da UPC, até 1.º de julho, é de Cr$ 168,33.

As COHABs adquirem o terreno, contratam as construções e vendem as unidades prontas aos habilitados, através de inscrições prévias.

Recebem também as COHABs financiamentos para as obras de infra-estrutura, como serviços de água e esgoto, e equipamentos comunitários indispensáveis ao funcionamento dos conjuntos habitacionais. **Entretanto, esses custos não podem onerar as prestações a serem pagas pelos compradores, sendo absorvidos pelas administrações estaduais e municipais.**

LOTES URBANIZADOS

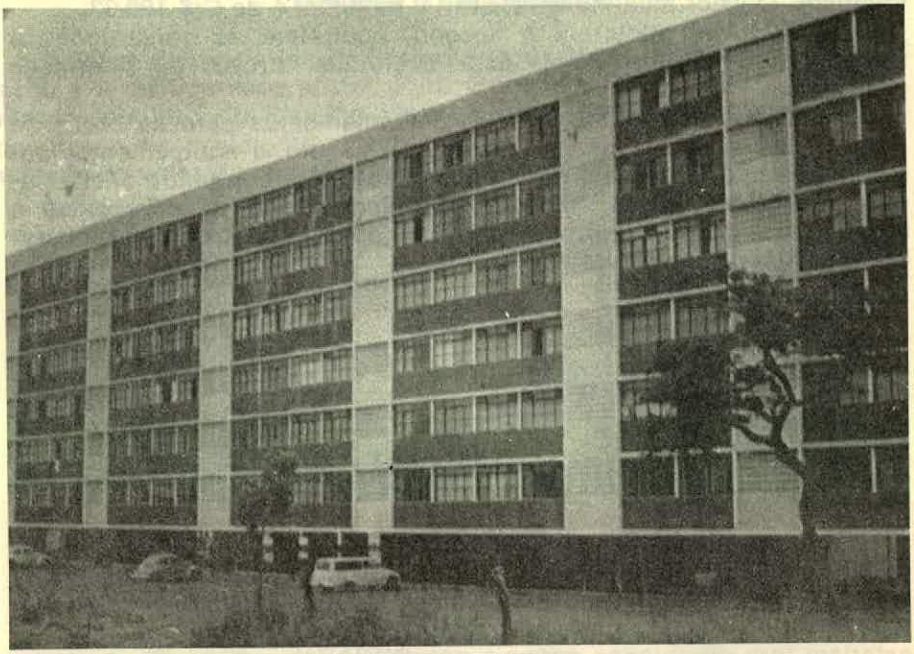
O mais novo programa do BNH, dentro da faixa de interesse social — o PROFILURB — Programa de Financiamento a Lotes Urbanizados — se destina a atender o maior número possível de pessoas residentes nos centros urbanos, que por não possuírem renda regular estariam fora dos planos normais das COHABs.

Esse programa cresce de importância, ao se constatar que 53% das famílias residentes nos centros urbanos, de mais de 50 mil habitantes possuem renda instável. A execução do programa, como toda a sua mecânica fica a critério das Prefeituras e Governos estaduais, que através das COHABs podem ceder, alugar ou ainda vender os lotes.

Esse programa estendeu àquelas famílias a possibilidade de moradia mediante a compra de terrenos, previamente preparados com serviços essenciais. Os lotes são cedidos, contando com pelo menos um ponto de luz, água encanada e esgoto sanitário tratado, além da existência dos grupamentos urbanos. Tais serviços são implantados obrigatoriamente pelo Poder Público que, para isso, recebe do BNH financiamento a juros zero.

O objetivo do Programa é oferecer uma opção adicional às dos conjuntos construídos pela COHAB, permitindo às famílias adquirir um lote urbanizado e, posteriormente, promoverem elas mesmas a construção de uma casa compatível com seus anseios.

A prestação a ser cobrada do comprador também fica a critério do Poder Público, único responsável pelo PROFILURB. O prazo de pagamento poderá se estender até 15 anos, sendo que o valor de venda não pode ultrapassar Cr$ 20.000,00.



O PROFILURB pode ser aplicado tanto à urbanização de áreas virgens quanto de aglomerados de sub-habitações — favelas, malocas, mocambos — ou áreas loteadas.

Para garantir o sentido social do programa, evitando a especula-

ção imobiliária com a venda e revenda dos lotes, foram adotadas medidas de segurança e proteção ao comprador.

Uma das exigências é a obrigatoriedade de residência no lote, quatro meses após a assinatura do contrato, nos casos de urbanização de aglomerados de sub-habitações, e dentro do primeiro ano de vigência do contrato, nos demais casos.

COOPERATIVAS HABITACIONAIS

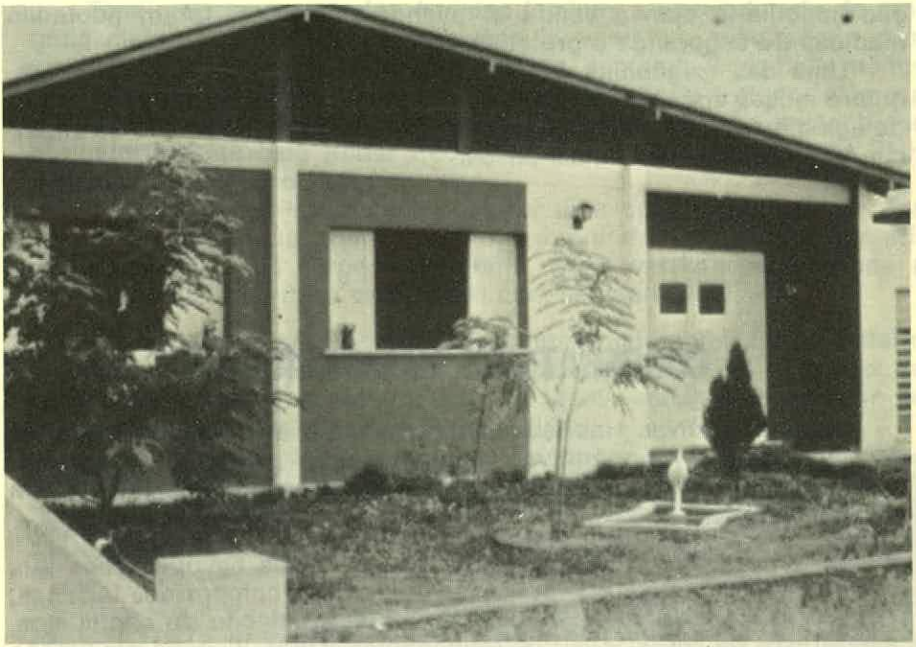
As Cooperativas Habitacionais formam-se através dos Institutos de Orientação às Cooperativas Habitacionais — INOCOOPs — e são compostas de um mínimo de 28 pessoas interessadas em adquirirem a casa própria.

Os INOCOOPs se responsabilizam por todas as operações que determinam a formação da cooperativa, desde a compra dos terrenos, até a assistência técnica, envolvendo ainda a seleção de candidatos, feita através da verificação dos rendimentos e classificação em função do número de integrantes da família e de outros requisitos assinalados na ficha sócio-econômica.

Durante a fase da construção das unidades habitacionais, os cooperativados pagam uma parcela do financiamento, a título de poupança. Concluída a obra, a cooperativa se desfaz e, apurado o custo final, os créditos correspondentes a cada unidade são individualizados, passando a ser administrados por agentes financeiros.

Como as unidades a serem construídas já estão comprometidas, quando as cooperativas habitacionais se constituem, o preço de uma habitação, comprada através do seu sistema, torna-se mais barato que o preço real de mercado, por não incluírem custos de comercialização e de corretagem.

A novidade no programa de cooperativas habitacionais implantada pelo BNH foi a concessão de financiamento aos INOCOOPs para a compra antecipada de terreno, isto é, a compra de terrenos antes mesmo da constituição do grupo de interessados. Esta medida busca imprimir maior velocidade ao processo de construção de moradias, isolando o problema da valorização imobiliária existente nas áreas urbanas.



Outro fator que levou o BNH a adotar este novo instrumento foi a necessidade de se contar com terrenos disponíveis para agilizar o atendimento de projetos habitacionais organizados pelas cooperativas habitacionais, a preços compatíveis com o espírito social do programa.

SINDICATOS

O programa de cooperativas habitacionais tem como objetivo o financiamento aos trabalhadores sindicalizados. Através de seus sindicatos de classe, os trabalhadores formam um grupo com a finalidade de adquirir a casa própria. Caberá ao sindicato o contato com o INOCOOP, que comporá as cooperativas, grupando categorias profissionais de vários sindicatos. Como o relacionamento do operário com o seu sindicato já é tradicional, o BNH resolveu dinamizar, novamente, estas entidades, para levar ao trabalhador brasileiro mais uma oportunidade de resolver o seu problema de moradia.

INSTITUTOS DE PREVIDÊNCIA

O BNH credenciou também os Institutos de Previdência agentes promotores e financeiros do Sistema Financeiro da Habitação e, como tal, capazes de atuarem como financiadores de moradias para seus beneficiados. A classe de funcionários públicos e de associados dos Institutos de Previdência têm nessas instituições mais um caminho para o acesso à casa própria.

Pelo programa de financiamento através dos Institutos de Previdência, os limites de empréstimos e as suas condições acompanham os dos demais programas do BNH. Nele, a participação do BNH alcança a totalidade dos recursos necessários à produção de habitações.

MERCADO MÉDIO

Os interessados na aquisição de casa própria pelo Sistema Financeiro da Habitação que pertençam às classes de maior renda podem recorrer as Caixas Econômicas, Sociedades de Crédito Imobiliário e às Associações de Poupança e Empréstimo. Esses três tipos de instituições constituem o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo que tem como origem de recursos os depósitos de cadernetas de poupança e a emissão de letras imobiliárias, que recebem uma remuneração de 6% a.a. de juros e mais correção monetária trimestral.

Através desses agentes financeiros do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo, o valor de financiamento é limitado em 3.500 UPC — Cr$ 589.000,00 — limite máximo unitário em todos os programas habitacionais do BNH. Os juros também não podem ultrapassar a taxa anual de 10% e o prazo, dependendo do valor do financiamento, poderá variar de 15 a 25 anos. Para os financiamentos até 1.250 UPC, o prazo atinge 25 anos e, para os superiores àquele nível, o prazo se reduz gradativamente a 15 anos.

O comprometimento da renda familiar na faixa de rendas menores se situa em 14%, aumentando à medida em que a renda torna-se maior.

MATERIAL DE CONSTRUÇÃO

PARA O CONSUMIDOR

Para se construir em terreno próprio, ampliar, reformar ou terminar a casa, o BNH possui uma linha de financiamento chamada RECON — Refinanciamento ao Consumidor de Materiais de Construção.

Este programa é exclusivo para aquisição de material de construção, não podendo ser aplicado ao pagamento da mão-de-obra. As condições operacionais do RECON são simples e realizadas através da rede bancária arrecadadora do FGTS.

O empréstimo pode ser pleiteado até o total de 3.500 UPC, mantendo-se, evidentemente, o limite de endividamento dos interessados até os níveis fixados pelo BNH para sua faixa de renda familiar. Os juros máximos do RECON atingem 10% ao ano, pagáveis trimestralmente, inclusive durante o prazo de carência, estipulado em até 18 meses.

As aplicações do RECON variam em função da classificação dos municípios, por ordem de depósitos arrecadados para o FGTS. São classificados na categoria A, apenas Rio de Janeiro e São Paulo, onde as arrecadações somadas perfaçam 45% do total geral arrecadado pelo FGTS. Nesses municípios, o prazo de amortização é de até 60 meses, incluindo o prazo de carência. Nas prestações incidem correção monetária trimestral. Nos demais municípios o prazo de pagamento poderá atingir até 120 meses, ou seja, 10 anos.

CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO

As condições de financiamento do Sistema Financeiro da Habitação são diversificadas em função do valor da unidade a ser financiada, e esta, em função da renda do comprador. O BNH segue em todos os seus programas o princípio de distribuição de renda, pelo qual os que têm maior poder aquisitivo subsidiam os de menor, adotando prazo e juros diferenciados.

Juros e Prazos — Assim, quanto menor o valor do financiamento, menor a taxa de juros e maior o prazo. Numa COHAB, a taxa de juros pode oscilar de 0%, nos lotes urbanizados, para 1% numa casa de 200 UPC (Cr$ 33.600,00) até 6% numa unidade de 500 UPC (Cr$ ... 84.000,00) com o prazo constante de 25 anos. Nos valores superiores,

a taxa de juros também vai crescendo em relação ao valor do financiamento, podendo atingir até 10% ao ano.

Comprometimento da Renda Familiar — também é diferenciado o comprometimento da renda familiar. Na faixa de renda baixa este comprometimento se limita a 14%, enquanto que nas faixas maiores, pode alcançar até 30%. Esses limites de comprometimento definem a relação da primeira prestação com a renda familiar declarada pelo comprador.

PLANO DE FINANCIAMENTO

Ao se candidatar a um empréstimo de financiamento para a compra da casa própria, o primeiro passo do comprador é o preenchimento de uma ficha sócio-econômica, junto ao agente financeiro onde, além das informações de natureza pessoal, comprovação de renda familiar e outros dados, ele tomará ciência das condições em que comprará o seu imóvel.

Uma dessas condições se prende ao processo de reajustamento das prestações. Para os compradores de casas através das COHABs e das Cooperativas Habitacionais, esse plano terá sempre o reajuste anual, o que representa uma grande vantagem para quem vive de salário.

Plano de Equivalência Salarial — PES — Por este plano, o reajustamento das prestações se faz 60 dias após a decretação do novo salário mínimo e com base no índice de correção das ORTNs de maio/abril do ano anterior. Desde 1973, este índice tem sido menor do que o de variação do salário mínimo, uma vez que não considera a parte da produtividade nacional que entra como componente no reajuste salarial. Em 10/7/1975, as prestações aumentaram 34% e o salário mínimo em 42 (?). Em 1/7/1976, as prestações aumentaram 26% e o salário mínimo em 44%.

Esta defasagem, entre o índice do salário mínimo e o índice de reajuste das prestações no PES, aumenta as vantagens desse plano para quem vive com renda fixa, uma vez que amplia a distância do valor de reajustamento das prestações com o da renda familiar. O PES é adotado obrigatoriamente nos planos de interesse social do BNH pelas vantagens que traz ao trabalhador de salário fixo o reajuste anual das prestações mensais.

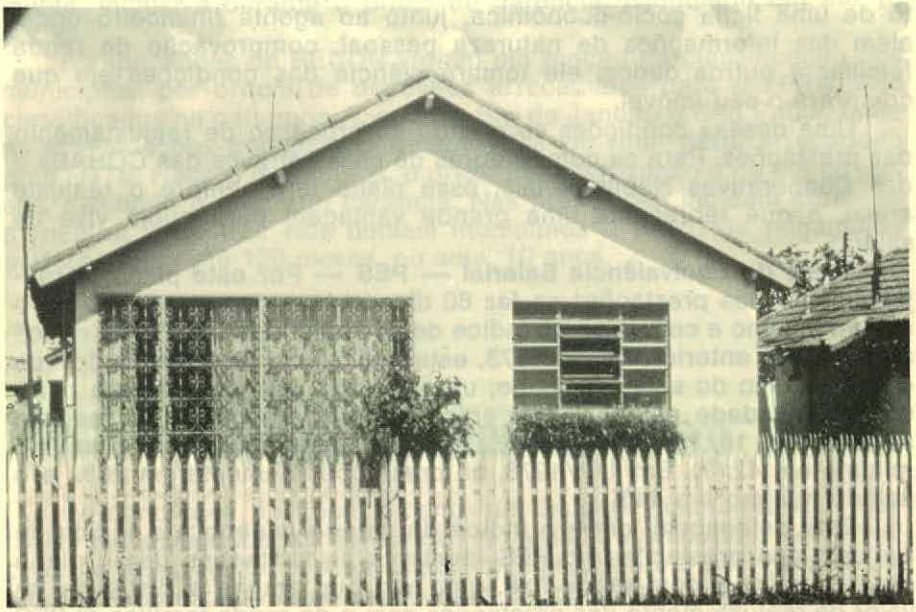
No PES, o número de prestações contratadas é fixo. O compromisso do comprador cessa quando for realizado o pagamento da última prestação.

PRESTAÇÃO REDUZIDA

O Governo Federal, para reduzir o impacto da correção monetária na prestação da casa própria e o seu reflexo na renda familiar, implantou um mecanismo de subsídio aos compradores de casa própria através do decreto-lei n.º 1.358.

Por esse instrumento, pôde o Governo, em 1975, através da Receita Federal devolver, ao comprador de imóvel pelo Sistema Financeiro da Habitação, 10% do valor das prestações efetivamente pagas durante o ano de 1974. Estabeleceu-se ainda que este benefício fiscal não poderia exceder a quantia de Cr$ 3 mil — limite máximo — nem ficar abaixo de Cr$ 240,00 — limite mínimo.

Para este ano de 1976, o benefício foi ampliado para 12%, através do decreto-lei n.º 1.431 e os limites foram também alterados: o mínimo a ser devolvido passou para Cr$ 480,00 e o limite máximo para Cr$ 3.960,00.



A mecânica de devolução da parcela a ser restituída é bastante simples. O Agente Financeiro informa à Secretaria da Receita Federal os dados que possibilitam o recebimento do crédito a que o comprador tem direito. Depois de processar as informações enviadas pelo Agente Financeiro, a Receita Federal emite, em nome do beneficiado, um Certificado de Crédito no valor do benefício fiscal concedido.

O Agente Financeiro, de posse do certificado, convoca o proprietário, que endossa o documento e recebe 12 cupões, cada um deles com o valor de 1/12 do total do crédito. Mensalmente, ao ir efetuar o pagamento de sua prestação, o comprador leva o certificado, de onde é destacado o cupom, correspondente ao mês em que está sendo paga a prestação. O valor do cupom é deduzido da prestação. Sobre este cupom é aplicado, trimestralmente, o índice da correção monetária.

A única preocupação, portanto, do comprador para receber o certificado é endossá-lo junto ao Agente Financeiro, ficando todas as demais etapas entre o Agente e a Receita Federal.

Antes do decreto-lei n.º 1.358, o Governo Federal permitia que os declarantes do Imposto de Renda deduzissem 20% da renda bruta. Isso significava que o comprador do Sistema Financeiro da Habitação, que não tinha nível de renda que exigisse declaração não se utilizava deste benefício. O decreto-lei 1.358 corrigiu essa distorção, beneficiando não só os que declaram obrigatoriamente a renda, como também àqueles de menor renda que ficam isentos desse compromisso.

SEGURO TOTAL

Todo imóvel financiado pelo Sistema Financeiro da Habitação é segurado por uma apólice de seguro habitacional, desde o ato da assinatura do contrato de compra e venda. A cobertura do seguro perdura enquanto houver a dívida com o agente financeiro e representa total segurança para o comprador, não só em relação a si mesmo, como em relação ao próprio imóvel.

O seguro prevê cobertura total nos casos de incêndio, explosão, desmoronamento, impacto de veículos e calamidades em conseqüência de qualquer fenômeno da natureza. Nessas ocorrências cabe à seguradora repor o imóvel nas condições anteriores, como ainda pagar as prestações devidas durante o período em que o comprador por um daqueles motivos tiver de abandonar o imóvel. Nos imóveis financiados até 1.100 UPC — atualmente Cr$ 185.000,00 — representando, a grande maioria das habitações populares, a apólice de seguro garante também os pertences do comprador até o limite de 50 UPC, hoje, aproximadamente, Cr$ 8.400,00.

Em caso de sinistro, o comprador do imóvel deverá entrar imediatamente em contato com o agente que o financiou. É responsabilidade

do agente comunicar à seguradora, cabendo a esta os reparos e providências que deverão ser tomadas.

Em relação ao comprador, a apólice liquida a dívida em casos de morte e invalidez permanente, comprovada por laudo médico de Instituto de Previdência. Quando o comprador não for contribuinte de nenhum Instituto, cabe à seguradora providenciar o exame médico para constatar a invalidez.

Quando houver mais de um comprador do mesmo imóvel, caso comum de marido e mulher, ambos componentes da renda familiar, a indenização relativa a pessoa física será proporcional à participação da vítima no financiamento, que deverá estar expressa no contrato. Quando o contrato de compra não esclarecer esta responsabilidade, será considerado o que estiver declarado na ficha sócio-econômica.

FGTS PARA CASA PRÓPRIA

O FGTS foi concebido como um patrimônio para o trabalhador e sua família, formado pelo depósito de 8% das folhas de pagamento das empresas na conta do empregado. O BNH permite a utilização deste patrimônio para a compra da casa própria.

Com a regulamentação da conta do FGTS para compra, amortização e liquidação do financiamento concedido pelo Sistema Financeiro da Habitação, o trabalhador pode utilizar o Fundo, desde que tenha pelo menos cinco anos de depósitos.

Depois da primeira movimentação, quando é exigido 5 anos de contribuição, a conta precisa alcançar 30 vezes o valor da prestação para que possa ser sacada novamente, a menos que o saldo seja suficiente para liquidar o financiamento.

Mais de uma conta do FGTS pode ser usada para a compra de um imóvel, desde que os compradores sejam responsáveis pelo pagamento, como é o caso de marido e mulher. A conta de ambos pode ser usada para a compra da mesma casa. Quem trabalha em dois lugares diferentes e tem duas contas diferentes também pode usar as duas.