

# Incorporações Imobiliárias

## ESTUDOS APLICADOS

Coordenadoras: Nathalia Lima Feitosa Lopes • Priscila Mie Gomes Sammi

Camila Conte  
Daniela de Pontes Andrade  
Débora Lúcia Tiemy Sato de Moura  
Fatima Tadea Rombola Fonseca  
Fernanda Costa Neves do Amaral  
Gabriela Marcondes  
Júlia Mascarenhas Costa  
Juliana Rubiniak  
Márcia Giangiacomo Bonilha Novo  
Maria Flavia Candido Seabra  
Mariana Senna Sant'Anna  
Marina Monteiro Chierighini Lacaz  
Marina Rosa Cavalli  
Natalie Collet Feitosa Lange  
Rafaella Carvalho Corti  
Viviane Zacharias do Amaral

  
ALMEDINA  
BRASIL

Rio de Janeiro, 2024

## SUMÁRIO

1. **FINANCIAMENTO À PRODUÇÃO**  
CAMILA CONTE 19
2. **OS DESAFIOS DA ADAPTAÇÃO DOS CONDOMÍNIOS  
EDIFÍCIOS À TECNOLOGIA, NOVOS USOS E POLÍTICAS  
DE SUSTENTABILIDADE**  
FATIMA TADEA ROMBOLA FONSECA 37  
MARINA ROSA CAVALLI
3. **A SECURITIZAÇÃO DE RECEBÍVEIS COMO MODALIDADE  
DE FINANCIAMENTO DE INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS**  
FERNANDA COSTA NEVES DO AMARAL 59
4. **LEI 14.382/22: EFICÁCIA E CELERIDADE NA  
REESTRUTURAÇÃO DAS INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS;  
RELEVÂNCIA PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO  
E A QUESTÃO DOS FINANCIAMENTOS**  
GABRIELA MARCONDES 83
5. **A LICITUDE DA CONTRATAÇÃO DE CORRETORES  
AUTÔNOMOS, CONSTITUÍDOS NO FORMATO DE PESSOA  
JURÍDICA OU FÍSICA, POR IMOBILIÁRIAS E  
INCORPORADORAS, SEM A CONFIGURAÇÃO  
DE RELAÇÃO DE EMPREGO**  
JÚLIA MASCARENHAS COSTA 109  
RAFAELLA CARVALHO CORTI

- 6. INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA POR MANDATO**  
JULIANA RUBINIAK 127
- 7. POR QUE A PENALIDADE PREVISTA NO ART. 67-A DA LEI 4.591/64 DEVE SER INEXORÁVEL?**  
MÁRCIA GIANGIACOMO BONILHA NOVO 145
- 8. A IMPORTÂNCIA DA AUDITORIA IMOBILIÁRIA NA AQUISIÇÃO DE IMÓVEIS PARA O FUTURO REGISTRO DA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA**  
DANIELA DE PONTES ANDRADE  
MARIA FLAVIA CANDIDO SEABRA 171
- 9. ASPECTOS ESG NA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA E CONSTRUÇÃO CIVIL**  
MARIANA SENNA SANT'ANNA 199
- 10. A ADJUDICAÇÃO COMPULSÓRIA NA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA: REGIME JURÍDICO E CONSIDERAÇÕES SOBRE A VIA ADMINISTRATIVA**  
MARINA MONTEIRO CHIERIGHINI LACAZ 239
- 11. INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA COMO FORMA DE INSTITUIÇÃO DE CONDOMÍNIO**  
DÉBORA LÚCIA TIEMY SATO DE MOURA  
NATALIE COLLET FEITOSA LANGE 295
- 12. NATUREZA JURÍDICA DO COEFICIENTE DE APROVEITAMENTO MÁXIMO E SUA RELAÇÃO COM A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA**  
NATHALIA LIMA FEITOSA LOPES 323
- 13. CONTRATOS DE CONSTRUÇÃO NA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA PELO REGIME DE ADMINISTRAÇÃO COM PREÇO MÁXIMO GARANTIDO (“PMG”)**  
PRISCILA MIE GOMES SAMMI 343
- 14. AVANÇOS LEGISLATIVOS NA PROTEÇÃO DOS INTERESSES DOS ADQUIRENTES DE IMÓVEIS NA PLANTA**  
VIVIANE ZACHARIAS DO AMARAL 369

# 1. FINANCIAMENTO À PRODUÇÃO

CAMILA CONTE

## Introdução

Financiamento à produção, Plano Empresário, Apoio à Produção, Crédito Imobiliário Pessoa Jurídica (PJ), Contrato de Crédito e de Mútuo à PJ para Construção de Empreendimento Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, entre outros.

Todos esses termos são utilizados para definir o mesmo tipo de contrato, o contrato de financiamento da obra de um empreendimento imobiliário.

Essa modalidade de contrato de mútuo voltada para a construção civil brasileira possui características próprias que serão exploradas nas próximas páginas.

O objetivo final desse artigo é elucidar, através de uma linguagem simples e acessível, todo o processo de contratação e manutenção mensal do financiamento de uma incorporação imobiliária com as principais instituições financeiras que atuam no Brasil e possuem essa modalidade contratual.

É importante iniciar essa conversa explicando que basicamente existem dois tipos de contratos, os contratos que possuem o objetivo de suportar a construção do projeto e os contratos que possuem o objetivo de viabilizar tanto o projeto como o financiamento dos adquirentes das futuras unidades. Ambos possuem uma base parecida, mas uma dinâmica completamente diferente de contratação e manutenção mensal.

Esse artigo é focado em unidades habitacionais urbanas e foi elaborado a partir do ponto de vista de quem possui 17 (dezessete) anos de atuação na área.

## 1. Financiamento à produção

### 1.1 *Funding* ou origem do recurso

Quando o assunto é o financiamento de uma obra, precisamos começar pela origem do recurso ou *funding*.

Atualmente, os recursos utilizados pelas instituições bancárias podem ser diversos e cada um deles possui enquadramento distinto.

O Sistema Financeiro de Habitação (SFH), criado pela reforma financeira de 1964, através da Lei nº 4.320/1964, deu origem ao recurso da poupança (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – SBPE) e recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

O SBPE é constituído pelas instituições que captam recursos através de poupança, com diretrizes de direcionamento instituídas pelo Conselho Monetário Nacional e acompanhados pelo Banco Central.

Pelas regras atuais do Banco Central, 65% dos recursos captados pela caderneta de poupança, devem ser destinados ao crédito imobiliário.

Esses recursos não podem ser destinados a imóveis acima de R\$1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais) e possuem taxa de juros máxima de 12% a.a., entre outras regras.

Já os recursos do FGTS, atualmente regido pela Lei nº 8.036/1990, foi criado com o objetivo, dentre outros, de garantir a formação de uma reserva financeira para o trabalhador registrado no regime CLT (Consolidação das Leis do Trabalho).

Suas diretrizes são estabelecidas pelo Conselho Curador e os recursos são operados pela Caixa Econômica Federal. Vale ressaltar que a aplicação desses recursos é utilizada pelo Governo Federal para financiar programas de habitação e obras de saneamento e infraestrutura e algumas utilizações aprovadas em lei em caráter emergencial.

Atualmente, para a habitação, o recurso do FGTS é acessado através do Programa Minha Casa Minha Vida.

Para contrato de financiamento à produção, hoje somente a Caixa Econômica Federal acessa esse recurso e possui critérios bem rigorosos

para enquadramento da operação, aprovação do projeto, contratação do financiamento, manutenção mensal do contrato, bem como para o encerramento desse contrato.

Os critérios de enquadramento da operação, bem como as tarifas e taxa de juros para a construção são tabeladas pelo Fundo Curador, e os recursos do FGTS só podem ser utilizados para imóveis residenciais avaliados dentro do valor limite do programa, conforme a localização do terreno. Na prática, se o projeto de incorporação tiver uma ou mais unidades não residenciais, o valor correspondente será excluído do financiamento à construção.

O FGTS possui orçamento anual e plurianual aprovado pelo Fundo Curador e sua utilização pode ser acompanhada pelo próprio *site* do FGTS.

Existem também outros *fundings* que podem ser captados no mercado e utilizados para fomentar a construção civil, tais como fundos de pensão, bancos de investimento, títulos de renda fixa como a Letra Imobiliária Garantida (LIG), Letra de Crédito Imobiliário (LCI) e os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI).

Essas captações podem tanto compor o *funding* de SBPE, caso a instituição financeira já esteja tomada na regra dos 65% da destinação da poupança, como podem ser utilizados nas operações do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI).

O SFI, criado pela Lei nº 9.514/1997, possui regras mais flexíveis, alcançando todas as operações não enquadradas no SFH.

## 1.2 Repasse na planta x repasse nas chaves

A escolha do repasse na planta ou repasse nas chaves é um dos pontos de sucesso da incorporação imobiliária. E nesse sentido, precisamos definir o conceito de repasse.

O processo de financiamento do saldo devedor da unidade do comprador junto a uma instituição bancária, seja esse financiamento durante a obra ou após seu término, é conhecido como repasse ou desligamento.

A compra de um imóvel envolve diversas análises por parte do comprador, mas uma em especial, a disponibilidade de crédito.

Antes da criação do SFH, somente o brasileiro classe alta conseguia financiar seu imóvel, pois o sistema vigente possuía taxas altíssimas e

prazos curtos. Com a instituição do novo sistema, a inserção da figura da correção monetária nos contratos de financiamento permitiu o aumento dos prazos contratuais e a utilização do *funding* de poupança, permitindo assim o acesso a condições mais atrativas.

Como esse financiamento da unidade habitacional ocorre somente após a finalização da construção e a emissão do habite-se, o comprador da unidade assina um compromisso de compra e venda com a construtora elaborado a partir de uma análise de sua renda e capacidade de financiamento; assim, acordam um plano de pagamento da diferença entre o valor limite de financiamento e o valor de compra da unidade: ato, parcelas mensais, parcelas anuais e a parcela de financiamento ao final.

Vale lembrar que a maioria das instituições bancárias permite financiar apenas 80% do valor da unidade e não aceita que a parcela mensal do financiamento do cliente ultrapasse 30% ou 35% de sua renda.

Ocorre que o valor ainda não pago da unidade, ou seja, todo o plano de pagamento futuro contratado possui correção monetária pelo índice nacional da construção civil (INCC), e muitas vezes a correção da renda do cliente não acompanha a correção do compromisso de compra e venda firmado, resultando na perda de capacidade de pagamento do cliente e em uma eventual desistência do imóvel e rescisão contratual.

Em um cenário de inflação, é muito comum que o cliente não consiga concretizar o plano de pagamento acordado, resultado da desistência do seu contrato de compra da unidade e na devolução de valores já recebidos. Essa devolução é um total desastre para as construtoras, pois os valores recebidos foram aplicados na obra que ainda está em andamento. A Lei nº 13.786/2018, organizou melhor a questão do distrato.

Ainda que o SBPE tenha melhorado o acesso ao crédito para a aquisição do imóvel, a questão da correção ainda machucava a população de baixa renda e a criação do repasse na planta ampliou a possibilidade de acesso à casa própria.

Em março de 2009, o Governo Federal cria o Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV ou MCMV) voltado integralmente para famílias de baixa renda, com diversas regras de enquadramento tanto no contrato de financiamento à construção, quanto ao financiamento da aquisição, com a criação de grupos de renda familiar, onde cada um dos grupos possui acessos a subsídios e taxas de juros especiais.

Um dos instrumentos que ajudou no sucesso do PMCMV foi a possibilidade de realizar o processo de financiamento da unidade durante a obra.

Conhecido também como financiamento na planta, o promitente comprador verifica seu enquadramento no PMCMV, o valor do subsídio governamental que terá acesso, à taxa reduzida que lhe será concedida, destina os recursos da sua conta do FGTS e aprova seu crédito para o financiamento diretamente com o agente financeiro no momento da compra de sua unidade.

E, após todas as análises realizadas, o comprador assina seu contrato de financiamento com a Caixa Econômica Federal (Caixa) praticamente em ato contínuo à assinatura de seu compromisso de compra e venda com a construtora, mantendo com a construtora apenas um plano de pagamento de eventuais valores complementares, conhecido como *pró-soluto*.

A realização da análise dos fatores de crédito no momento da decisão da aquisição da unidade reduziu a insegurança na decisão de compra e permitiu o acesso de milhares de famílias de baixa renda ao sonho da casa própria.

É importante pontuarmos que quando falamos de financiamento ao final da obra, o repasse tradicional ou repasse nas chaves, os adquirentes das unidades não estão vinculados ao banco financiador da obra, os clientes podem ter condições diferenciadas para financiarem seu saldo devedor com a instituição que realizou o financiamento à produção, mas estão livres para optarem por melhores condições de crédito em qualquer banco.

Já o adquirente de unidade com repasse associativo está obrigado a fazer o financiamento do seu saldo com o mesmo banco que está financiando a obra. Isso ocorre porque ao analisar o financiamento da construção, a Caixa analisa todo o projeto a fundo, conforme as regras do seu produto e do FGTS ou SBPE e, além disso, uma das garantias do financiamento à produção é a alienação do próprio terreno e das futuras unidades, então somente o detentor da garantia pode baixar essa garantia ou realizar sua substituição.

Diante da dinâmica acima, a decisão entre repasse na planta ou repasse nas chaves é do incorporador, que precisa observar as características do seu projeto, do público-alvo e das diferenças entre os produtos bancários. A viabilidade do projeto e a tabela de vendas devem espelhar as condições.

### **1.3 Financiamento à produção fora do “Programa Minha Casa Minha Vida”**

Como ator coadjuvante na engrenagem de uma incorporadora, temos o financiamento da obra.

Partindo do princípio de que toda incorporação imobiliária deve se autossustentar, o ideal é que o custo da obra seja totalmente arrecadado com as vendas das unidades do empreendimento, contudo são diversos fatores que concorrem para o sucesso dessa afirmação, tanto fatores inerentes ao negócio imobiliário, tais como um projeto com diferenciais e compatível com o público da região, quanto o momento econômico do país, como escassez ou abundância de crédito e índice de confiança da população, que exerce grande influência para a tomada de decisão de compra de um imóvel.

A razão da existência do financiamento à produção é atender as necessidades mensais do fluxo de caixa do empreendimento, observando sempre as regras da Lei do Patrimônio de Afetação, Lei nº 10.931/2004.

A escolha do banco financiador da obra precisa ser assertiva ou a margem de lucro do projeto sofrerá. É de grande valia conhecer os produtos das instituições bancárias que atuam com o financiamento à produção, para verificar qual possui melhor aderência àquela incorporação imobiliária.

A instituição bancária escolhida precisa possuir aderência junto aos adquirentes das unidades, vez que, dependendo do padrão do empreendimento, a grande maioria das vendas será quitada com o financiamento bancários dos compradores, o repasse. Os adquirentes, por sua vez, irão escolher os bancos que lhes são conhecidos, acessíveis e com boas condições de crédito e prazo.

O processo de repasse junto ao banco financiador da obra é mais rápido e prático se o perfil do cliente for aderente ao perfil do banco escolhido para a obra, com recebimento mais ágil dos valores. Caso contrário, a chance de fuga do cliente para outras instituições bancárias é grande e o prazo de recebimento dos valores dos financiamentos aumenta significativamente.

Financiar a obra com um banco de grande penetração regional muitas vezes é o fator de sucesso para o repasse e conseqüentemente para um bom o resultado do projeto, bem como um banco regionalmente

desconhecido ou que possua uma política de crédito diverso do público-alvo do projeto pode colocar em risco a rapidez do retorno financeiro desejado, comprometendo toda a margem de lucro e assim a viabilidade do projeto.

Todo contrato de financiamento de obra possui gatilhos mínimos para a primeira liberação de recursos. Faz muita diferença poder realizar o primeiro desembolso com 10% ou 20% de obra medida e receber o recurso correspondente ao percentual medido ou não.

O mesmo acontece com os gatilhos de vendas. A obrigatoriedade de 30% ou 45% de vendas para iniciar a liberação do recurso pode ser fator diferencial sobre a tomada de decisão do início da obra ou a necessidade de aporte dos sócios no projeto, aumentando a exposição de caixa.

Essa equação pode variar muito nas cotações de banco para banco e precisa ser conhecida o mais cedo possível, pois ela pode ser um padrão do produto bancário ou variar entre diferentes tipos de projetos.

A taxa de juros contratual é, sem dúvida, um fator principal, mas precisa ser observada no pacote das demais condições.

Hoje o mercado oferece diversos tipos de taxas, tais como taxa fixa +TR, %CDI, CDI+, IPCA+, entre outras.

Em um contrato de financiamento à produção temos quatro prazos distintos. O prazo de carência de início de obra, que determina a lacuna entre emissão do contrato e o início efetivo da obra; o prazo de obra propriamente dito, que é expressamente informado no contrato; o prazo de carência pós-obra que compreende um prazo para a realização do repasse e conseqüentemente a amortização da dívida, e após esse período, caso ainda exista saldo devedor no contrato à produção, existe o prazo conhecido como repagamento, que são as parcelas mensais a serem pagas ao credor, contratualmente acordadas.

Verificar o limite total desses quatro prazos com cada instituição financeira é de grande importância, principalmente em obras de alto padrão, que geralmente possuem um prazo maior, bem como a flexibilidade do banco fazer alterações nesse prazo, caso necessário, como por exemplo, nas penalidades contratuais diante da necessidade de reformulação simples do cronograma de obra.

O contrato de financiamento da obra possui algumas garantias. Normalmente temos a garantia hipotecária, o aval da principal pessoa

física ou jurídica envolvida na incorporação daquele projeto e a cessão de recebíveis.

A garantia que mais causa questionamentos por parte dos compradores das futuras unidades é, sem dúvida, a garantia hipotecária.

Na garantia hipotecária a empresa tomadora do crédito oferece o próprio terreno no qual a obra financiada será construída e todas as frações ideais correspondentes às futuras unidades em garantia.

Importante excluir as unidades compradas à vista, permutadas e até as oferecidas em dação de pagamento, se existirem. Essas unidades, além de já estarem totalmente comprometidas com um terceiro, não possuem recebíveis futuros para compor o cálculo da garantia de cessão de recebíveis, que veremos a seguir.

A hipoteca é gravada na matrícula do imóvel e só pode ser baixada com a quitação total da dívida. O cancelamento parcial da hipoteca somente é autorizado com a quitação parcial da dívida proporcionalmente à fração ideal da futura unidade que será retirada da garantia.

Contratualmente, o tomador está obrigado a realizar a baixa de hipoteca da fração ideal por ocasião do pagamento do valor proporcional da dívida, quando a unidade foi comprada à vista ou quando o saldo devedor do compromisso de compra e venda for quitado durante a obra, ou seja, quando determinada unidade não tiver mais recebíveis futuros e nesse sentido, não participar mais da garantia de recebíveis.

O terreno tema do financiamento precisa estar livre de ônus, mas é possível oferecer um outro terreno em garantia, que não aquele da operação.

Para a realização da baixa da hipoteca, o tomador paga ao credor o valor médio da unidade (VMD). Esse cálculo geralmente é expresso no contrato firmado entre as partes e varia bastante conforme a política de cada instituição bancária. Quando o pagamento é realizado, o banco credor emite um termo de autorização de baixa de hipoteca citando a unidade e sua fração ideal, e o documento precisa ser levado a averbação no cartório de registro de imóveis.

O não pagamento dos VMDs das unidades quitadas ou adquiridas à vista pode acarretar o bloqueio das liberações mensais pela instituição credora.

A garantia de cessão de recebíveis consiste em oferecer a carteira de recebimento das vendas do empreendimento em garantia, mais especificamente a parcela futura de financiamento acordada com cada comprador.

Cada instituição controla a garantia de recebíveis de uma forma, mas geralmente devemos ter em torno de 120% de garantia sobre o valor contratado. Em termos práticos, a parcela mensal de medição de obra só será liberada se a somatória do fluxo de recebimento pós habite-se corresponder a 120% da somatória do valor já liberado e do valor a liberar naquela etapa.

Alguns bancos consideram também como garantia um percentual do valor de avaliação do estoque e para esses, o cálculo é realizado pelo valor total do contrato.

Assim, como as duas outras garantias, o aval também é mandatário no contrato de financiamento à produção. Como a maioria das incorporadoras trabalham com SPEs (sociedade de propósito específico), geralmente o aval é oferecido pela empresa *holding* ou pelos sócios principais da SPE, na pessoa física.

O aval talvez seja o fator mais determinante para balizar o risco da instituição bancária no projeto e vai indicar também a taxa de juros contratual oferecida.

#### 1.4 Contratação

Após a realização das cotações e da escolha da instituição financeira que irá financiar o projeto de incorporação imobiliária inicia-se a fase de contratação.

Apesar de cada banco possuir seu formato de contratação, podemos dizer que a contratação é grosseiramente dividida em duas: a análise do empreendimento e a análise jurídica das pessoas participantes.

O *check list* jurídico geralmente envolve as certidões fiscais municipais, estaduais e federais da incorporadora, construtora e avalistas, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas, bem como as certidões forenses e cartorárias de todos. Faz parte da relação de documentos da análise jurídica algumas certidões do imóvel objeto de financiamento e a mais importante com certeza é a certidão negativa de IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano). Essa análise resulta em um parecer simples de aceite ou não aceite da operação. A análise jurídica pode levar em consideração também o relacionamento da tomadora ou da avalista com o banco escolhido, ou seja, se essas pessoas físicas ou jurídicas possuem outros produtos adquiridos com a instituição bancária e há quanto tempo eles possuem esse relacionamento.

Já a análise do empreendimento olha para o projeto em si e toda a sua legalização: todas as aprovações obrigatórias em órgãos municipais, estaduais e federais. Nessa fase o empreendedor deve apresentar o memorial descritivo, o orçamento e o cronograma de obras (geralmente em formulários próprios do banco escolhido), pois o banco avalia o terreno e as futuras unidades e como resultado temos o estudo de viabilidade do projeto.

Independente do momento em que o processo de contratação é iniciado, ele só pode ser finalizado com a apresentação da incorporação imobiliária registrada em matrícula.

Uma contratação realizada com dedicação demora cerca de 04 (quatro) meses para sua finalização, que resulta na emissão do contrato.

### **1.5 Liberações e manutenção mensal**

Uma das características importante desse tipo de financiamento é a dinâmica de liberação dos recursos para sua utilização.

Diferentemente dos contratos de mútuo amplamente conhecidos, em que o recurso total contratado é disponibilizado assim que o documento é assinado pelas partes e cumprida as condições suspensivas, o contrato de financiamento de uma obra possui suas liberações realizadas pelo sistema de reembolso.

Após assinatura e registro do contrato no cartório de Registro de Imóveis, concretizando a garantia hipotecária ou fiduciária na matrícula do empreendimento, e após os gatilhos obrigatórios de percentual de obra e de vendas atendidos, iniciam-se as medições mensais da obra.

Normalmente para a primeira liberação, além das condições suspensivas, existe outra relação de documentos que precisam ser apresentados. Vale ressaltar que para os empreendimentos com Patrimônio de Afetação toda documentação relativa a esse tema é solicitada, como a Ata da Assembleia de Constituição, apresentação dos balanços trimestrais, etc.

Todos os meses o banco credor realiza a vistoria da obra, confere sua evolução, confere a garantia de recebíveis e disponibiliza o valor proporcional da evolução da obra para utilização do tomador.

Exemplo: contrato de R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) com evolução mensal atestada pelo técnico responsável em 3,25%, possui a

disponibilidade de R\$325.000,00 (trezentos e vinte e cinco mil reais) para a etapa mensal, considerando que a garantia de recebíveis também foi atendida.

Uma vez realizada a primeira liberação contratual, o processo mensal flui naturalmente, pois as demais liberações de recursos mensais dependerão tão somente da evolução da obra e da análise da garantia de recebíveis.

Importante registrar a obrigatoriedade no envio de planilha mensal com as informações de todas as vendas realizadas e seu fluxo de pagamento, bem como envio de cópia de todos os compromissos de compra e venda ao banco credor para conferência de dados.

## 1.6 Carência e repagamento

Com o término da obra e a emissão do habite-se pelo órgão competente, entramos em uma nova fase contratual, a carência.

A carência é um período em que a tomadora não acessa mais as liberações contratuais pois considera-se que ela já recebeu todo o valor necessário para a conclusão da obra e inicia-se o período de repasse, onde os clientes vão quitar seus saldos devedores e receber as chaves das unidades através do financiamento bancário.

Vale ressaltar que algumas instituições consideram o prazo contratual para o início da carência, mesmo se a obra não estiver concluída, e por isso é importante manter o cronograma de obra sempre atualizado com o banco financiador, e outras instituições aguardam a apresentação do habite-se para então iniciar a contagem do prazo de carência contratual.

Desde a primeira liberação de valores até o período de carência, a tomadora está pagando somente juros contratuais sobre o saldo devedor ao banco credor e no período de carência a dívida é amortizada com o valor total de cada financiamento assinado de unidade vinculada ao empreendimento.

O ideal é que a dívida seja integralmente quitada com os repasses, mas caso isso não ocorra, ao final no prazo de carência, o credor consolida a dívida e passa a cobrar a parcela do principal acrescida de juros, a PMT.

A quantidade de parcelas é acordada contratualmente na contratação, e mesmo durante a fase de repagamento os repasses continuam a acontecer e a amortizar a dívida, reduzindo o saldo devedor.

## 1.7 Atraso de obra

O atraso de obra nunca é desejado, pois além de causar grande insatisfação nos compradores das unidades, fere as margens de lucro do projeto. Contudo, o atraso de obra é uma realidade atual, causada por um período longo de pandemia, em que ocorreram paralisações de obras momentâneas e escassez de mão de obra e materiais. Contudo, mesmo em um cenário regular da economia, o atraso de obra pode acontecer por diversos fatores.

O acompanhamento mensal das medições realizadas pelo banco financiador da obra e das medições internas é essencial. Dependendo do contrato firmado, atrasos acima de 10% ou 15% da obra podem acarretar desdobramentos contratuais ainda mais indesejáveis do que o próprio atraso, tais como, comunicação formal de todos os adquirentes sobre o atraso e seu motivo, vencimento antecipado da dívida, acionamento de seguros com troca da construtora, etc.

O ideal é que a equipe financeira que faz o acompanhamento contratual tenha total acesso à equipe de engenharia e juntos, consigam, mês a mês, verificar se o descolamento do planejamento inicial da obra é algo momentâneo ou trata-se de um replanejamento do andamento da obra e nesse caso, precisa ser também comunicado ao banco credor e repactuado aditamento contratual.

Cada instituição vai analisar o atraso de obra de uma forma, seja simplesmente de um ou dois meses, seja algo mais extenso. Nos casos mais simples, existe a possibilidade de aumento do prazo de obra e redução do prazo de carência ou prazo de repagamento contratual.

Muitas vezes essa reestruturação é acompanhada por taxas de aditamento ou até mesmo aumento da taxa de juros contratual.

## 2. Financiamento à produção no programa “minha casa minha vida”

O financiamento à produção ganha um papel protagonista na incorporação imobiliária quando falamos de um projeto cujos valores de avaliação das unidades estão enquadrados no Programa Minha Casa Minha Vida. (O valor do enquadramento muda conforme a cidade e essa tabela pode sofrer reajustes do Conselho Curador, então é importante acompanhar essas regras diretamente no *site* do FGTS). Isso ocorre pois toda análise de atendimento às normas do Conselho Curador do FGTS e do