

Crédito Imobiliário – Intrigantes pressupostos para o Cooperativismo de Crédito

Crédito Imobiliário – Intrigantes pressupostos para o Cooperativismo de Crédito

Lembro-me do meu primeiro crédito imobiliário em meados da década de 80 quando a inflação e os inúmeros planos econômicos impuseram inúmeras revisões do contrato culminando com a retirada de 18 zeros do saldo original, acarretando um enorme desconforto em nós, mutuários, pois era quase impossível dormir diante de um saldo devedor que se elevava de forma imprevisível. A este cenário se somava a desvalorização e baixa liquidez de um imóvel financiado. Para muitos mais jovens que leem este artigo pode parecer estranho reportar para o passado para prever com uma margem aceitável de erro o que irá ocorrer no futuro do mercado imobiliário residencial, em especial aquele promovido pelo crédito imobiliário de varejo. Não há futuro sem presente, não há presente sem passado. O futuro provável é o filho mais novo do passado.

Outro fato que pode nos ajudar a entender o que ocorrerá neste mercado é observar que é frágil o balizamento de apenas dar números ao indiscutível déficit de milhões de residências, ou quantificar o real ganho de renda de uma grande parcela significativa da sociedade nestes últimos anos. Muitos esquecem que não há evolução no mercado de bens de consumo duráveis de alto valor específico e não são edificadas da noite para o dia, e que são quase inexistentes as referências acadêmicas atualizadas sobre nosso mercado imobiliário de varejo frente ao crédito imobiliário. Assim, a lenta evolução deste mercado é regida pelos princípios de raridade e liquidez, e pela complexa decisão pela compra financiada por

um prazo longo do bem de maior valor individual de uma família. Neste contexto, não estamos falando de celulares, TV de tela plana ou mesmo carro zero km. Estamos diante de uma análise mais eclética, subjetiva e social do que observações acadêmicas ou racionais.

O crédito imobiliário massificado tem características muito próprias, mas certamente irá dentro de alguns poucos anos afetar de forma ímpar a rentabilidade e liquidez do mercado bancário, e devemos cuidar para não sermos impactados pelos seus atuais “bons” números e “boas” notícias, pois apesar de parecer uma singela caminhada é de fato uma ultra maratona a ser trilhada de chinelo de dedo nos Alpes suíços. Assim, quanto ao complexo mercado imobiliário, os executivos de instituições financeiras massificadas devem definir tendências, analisando as informações disponíveis e testando detalhadamente suas oxigenadas hipóteses. Pois naturalmente seus seguidores esperam que predigam com mais assertividade também o futuro deste mercado, mesmo que sua instituição não atue diretamente, o que a nosso ver é uma decisão acertada. Veremos neste artigo seis pontos de atenção: 1º) O fraco relacionamento comercial; 2º) A Poupança como fonte de *funding*; 3º) A baixa atratividade da poupança; 4º) Os preços inflados dos imóveis financiados; 5º) O estresse da retomada maciça de imóveis; 6º) Cooperativismo de Crédito & Crédito Imobiliário

1º) Ponto de Atenção – O fraco relacionamento comercial. uma das pós-graduações que fiz no início da década de 90 foi em Negócios Imobiliários. Há quase três décadas se percebia que os mutuários são pessoas muito esclarecidas e tendem a decidir pela instituição que mais benefícios racionais davam frente a esta demanda creditícia específica. Ou seja, fechavam o contrato independente se o mutuário teve ou não relacionamento comercial com o banco financiador, inclusive, muitas vezes direcionado pela própria construtora do imóvel que tem interesses próprios, seja para abater diretamente de sua

dívida com o banco que a ajudou incorporar a obra, ou eventuais ganhos não explícitos de comissão pela intermediação do crédito. Este cenário de baixa aderência do mutuário ao seu banco diante de um crédito imobiliário tende a ficar potencializado pelo advento da nova portaria que, a partir de 05/05/2014, autoriza, sem ônus, que todo e qualquer mutuário, inclusive os que usam o FGTS, possam pedir a portabilidade da sua dívida imobiliária para outra instituição que ofertar melhores taxas e prazos. Portanto, acreditar que o crédito imobiliário é uma forte ferramenta de relacionamento é algo tão equivocado como acreditar na força das contas universitária, algo já explanado em artigo postado em nosso site.

2º) Ponto de Atenção – A poupança como fonte de *funding*: a quase totalidade da fonte dos créditos imobiliários massificados tem origem no direcionamento obrigatório oriundo da captação de poupança tradicional, sendo que este percentual pode oscilar por determinação oficial, tendendo a um forte viés político como registrado pela história. A poupança captada por algumas Singulares de Cooperativismo de Crédito é aportada em seus bancos cooperativas de crédito, os quais têm como destinação apoiar o crédito rural destas instituições captadoras, igualando-se em conceito com a poupança rural (verde) captada pelo Banco do Brasil. Portanto é necessário que entendamos muito bem os fatores que impactam a gestão deste *funding* – dinheiro para emprestar – para podermos formar julgamento sobre sua viabilidade ou não para o nosso modelo de negócio.

Passemos a estudar a fraca atratividade e oscilação dos saldos da Poupança tradicional.

Perguntamos: Por que grande parte dos analistas acreditava que para o biênio 2.013/2.014 iria faltar captação líquida em poupança frente à demanda de crédito imobiliário, e este fato contabilmente não se verificou na severidade esperada? Realidade esta que deveria ter sido agravada já que a Selic

("DI") cresceu muito acima dos ganhos da poupança que minimamente permite a correção da inflação oficial. Fato este que tornou a poupança menos atrativa frente aos fundos massificados DI e CDBs/RDCs, os quais, além de repor a inflação oficial permitem um ganho real generoso quanto mais se eleva a Selic/DI, fato este que veremos nos próximos anos.

Certamente não existe uma única resposta pela manutenção do crescimento do saldo global da poupança tradicional, mas percebe-se um movimento discreto nos bancos com crescente projeção na carteira de crédito imobiliária, recorrendo a política comercial adotadas por muitos deles em meados da década passada, denominada no meio como "Poupança Movimento". Ela foi adotada na época para "suavizar" o efeito da CPMF e/ou permitir captações baratas frente à carteira imobiliária de varejo já instalada, produto este ainda pouco incentivado. Poupança Movimento de forma breve se resume na ação dos grandes bancos que atuam fortemente no crédito imobiliário, em convidarem de forma discreta seus bons clientes de depósito a vista tenham seus saldos positivos diários da conta corrente direcionados automaticamente para uma "conta poupança espelho". Assim, quando necessário na atualização noturna da conta corrente são resgatados desta "poupança espelho" em conta corrente a quantidade exata dos débitos nela ocorridos. De tal sorte que o cliente passa a ter uma conta poupança "atrelada" a sua conta corrente, a qual sempre encerrará o dia com saldo zero, já que diariamente é explicitado neste extrato apenas o saldo da poupança e o resgate necessário diário, além dos outros débitos e créditos avulsos ocorridos na data. Resumidamente o cliente que "opta" pela Poupança Movimento ganha o mesmo rendimento da poupança tradicional para os saldos médios que permanecerem por 30 dias nas respectivas datas de aniversários.

O banco que adota a Poupança Movimento desfruta de outras vantagens, pois além de "transformar" boa parte de seu depósito a vista em poupança. Contudo este "saldão" irá compor

sua exigibilidade de 65% do saldo em poupança frente à regulamentação oficial de direcionamento para o crédito imobiliário, permitindo elevar seus créditos imobiliários. Os 35% restantes são direcionadas a carteira de crédito de varejo com ótimos ganhos e riscos. A reinvenção da Poupança Movimento quase 20 anos após seu primeiro lançamento ocorre pela sua excelente lógica comercial para os bancos, tanto que é adotada mesmo por bancos com sofríveis históricos em captação de poupança.

Estes mesmos bancos passaram a adotar há pouco tempo agressivas campanhas e metas internas de poupança, além de caras mídias nacionais divulgando este produto. A resposta que melhor explica estes movimentos é a busca frenética por maior atuação no financiamento imobiliário. Uma estratégia não tão segura e de apenas resultados fortes de curto prazo, que pode se justificar pelos elevados bônus de dirigentes atrelados a estes imediatos resultados, ou pela crença equivocada de que teria que ser também um ótimo produto aqui, já que é nos países desenvolvidos onde muitos atuam.

Seria ingênuo acreditar que os bancos adotaram a Poupança Movimento para favorecer seus clientes que usualmente mantêm bons depósitos a vista! Eles buscam sim outros ganhos, além de fazer frente a suas ações de crescimento da carteira imobiliária, pois com a redução do saldo em depósito a vista, reduz-se o próprio depósito compulsório, e os montantes legais a repassar aos microcréditos e ao crédito rural, sendo que este último é um problema comercial sério para bancos sem tradição e perfil para atuar neste mercado tão específico.

Importante: este saldo em Poupança Movimento se eliminado por uma determinação legal como ocorreu no passado, irá deixar claro que o saldo real da poupança aventado pelo mercado será muito menor do que aquele constituído fielmente por poupadores. Concomitante, irá encarecer o dinheiro já emprestado no longíssimo prazo ao crédito imobiliário, já que perderá de uma única vez uma enorme entidade aplicadora que se

fazia existir pela estrutura da Poupança Movimento. Algo impactante para bancos que concedem créditos imobiliários no limite de sua exigibilidade e que adotam esta estratégia de curto prazo.

Soma-se a tudo isto um novo e complexo agravante a administrar. Com esta perda abrupta de *funding* barato pelo encerramento da Poupança Movimento, os bancos serão obrigados a reduzir a oferta de crédito imobiliário massificado e passar a repor de forma caríssima e longa o *funding* do crédito imobiliário perdido pela Poupança Movimento. Sem crédito farto, barato e longo, acarreta-se menor liquidez nas vendas de imóveis novos e uma sofrível liquidez nos imóveis usados. Assim, o mercado imobiliário se retrai e as vendas passam a ocorrer pelo preço possível, e não o inflado pelo mercado anterior com alta liquidez creditícia favorecida pelos generosos e longos créditos imobiliários, nunca esquecendo que diante de maiores risco se reduz os prazos e diretamente os valores financiados. Portanto, bancos que financiaram 80% a 90% do imóvel, podem já estar vivenciando garantias que não mais cobrem nem mesmo o valor financiado. Algo que já se vê na região de Curitiba, onde moro, onde grandes construtoras estão anunciando na televisão desconto de 10% a 15% para desovar as suas unidades prontas em prédios populares. Muito parecido que ocorre na grande Porto Alegre onde se veem construtoras dando a investidores solventes um apartamento na compra de outros quatro.

3º) A baixa atratividade da poupança. um produto simples e sem tributação. Aparentemente algo que não poderia ser melhor para a população em geral. Mas ocorre que o mercado está amadurecendo e a poupança enfrenta uma interferência política muito forte, em especial com a manutenção de um governo tendendo a esquerda, o que não nos permite conforto diante da desejada previsibilidade regulatória. Algo visto na Medida Provisória 567/2012 que criou artificialmente dois tipos de poupadores, sendo que um deles, dependendo da data do

depósito, pode passar a ter distintos ganhos conforme a oscilação da Selic. Esta possibilidade de mudança de regra fortemente intempestiva, tendenciosa e política por si só já não permitiriam tranquilidade aos bancos que atuam em crédito imobiliário e que apregoam ter governança corporativa. Isto, pois, emprestam grandes somas por 20 anos (em média), mas captam recursos na poupança sem qualquer trava de saque, os quais já são remunerados com 30 dias do depósito, demonstrando assim um sério descasamento. Se você fosse empresário e comprasse mercadorias para pagar em 60 dias, seria prudente que suas vendas fossem recebidas em um prazo médio menor que este, caso contrário, terá necessidade de financiar parte de sua venda por este descasamento de prazo. Este é um custo potencial que as carteiras imobiliárias estão fortemente expostas, e que já fez, e fará ainda mais, que vários bancos estejam desenquadrados, tendo emprestado mais que a exigibilidade atualizada do saldo de sua poupança permite. Como já mencionado anteriormente neste artigo, estas instituições passam a fazer fortes campanhas internas, propaganda de poupança em caras mídias nacionais ou até a criar a complexa e “delicada” Poupança Movimento, visando ajustar de forma “barata” e no curto prazo este seu descasamento quanto à exigibilidade. Mas tudo leva a crer que a eficácia destas ações tende a ser cada vez menores e assim a ponta de um iceberg passa a ser mais transparente, dificultando sua necessária leitura.

4º) Os preços inflados dos imóveis financiados: sempre é bom analisarmos grandes centros para sabermos o efeito de um fato no mercado nacional, já que será inevitável o eco nas pequenas praças, seja elas boas ou más notícias. Um exemplo prático. Tenho um parente que mora em um apartamento de 100 metros quadrados em São Paulo em um bairro de classe média adquirido na planta em 2.008 e entregue em 2.010. Pagou R\$ 400.000,00 a vista na planta e os últimos apartamentos foram vendidos financiados a R\$ 800.000,00 em 2.013. Ocorre que este conjunto de 10 prédios abriga 1.000 apartamentos e grande maioria

financiados. Imaginemos o irá ocorrer dentro de três anos se houver o início de crise econmica afetando a liquidez de 5% destes moradores, o que é algo muito natural em nossa economia que apresenta ciclos bem distintos entre prosperidades, como vimos nestes últimos 10 anos, e de ajustes como estamos prestes a enfrentar. Neste condomínio teremos 50 placas de vende-se apartamento na portaria do prédio, muito provavelmente a um preço de R\$ 500.000,00, já que irão competir por escassos compradores, e pouca ou nenhuma linha creditícia aberta, pois em época de crise tende a diminuir fortemente o saldo da poupança tradicional, fonte do *funding* do crédito imobiliário massificado.

Veremos então algo não muito comum que irá agravar ainda mais a reduo destes valores venais. Ocorre que a grande maioria destes apartamentos foram financiados com alienao e não hipoteca, tornando o mutuário inadimplente refém da ágil retomado do bem pelo banco, já que lhe resta apenas um curtíssimo prazo de um mês ou dois, quanto muito, para que concretize a venda a vista, ou repasse o financiamento para terceiro, o que em época de crise, é moroso além de difcilmo pois o comprador tende a não encontrar bancos com linha aberta, e se as tiver, tero péssimos prazos e altas taxas.

Antes de prosseguir devemos observar que na mdia, os financiamentos imobiliários tendem a ter uma taxa de juros fixa próxima de 9% a.a.. Isto sinaliza que este seria o mínimo que o banco deveria imaginar que o bem dado em garantia deveria subir quanto a seu valor venal havendo uma ótima liquidez. Mas acreditamos que este período explosivo já passou e que estamos entrando em uma época de acomodaoes onde os preços dos imóveis devem ficar estagnados, sem a majorao nem mesmo da inflao. Assim, dentro de alguns anos teremos depreciaoes de imóveis, excesso de ofertas, e pouca liquidez, tornando as garantias imobiliárias apenas um adicional a garantia, mas não mais aquele que permitiria repor facilmente 100% da dvida. Diante deste cenário, potencializar-se-

vultuosas provisões e prejuízos. Diferente de um crédito tradicional que se utiliza uma hipoteca em percentual acima de 150% da dívida, no crédito imobiliário a garantia originalmente tende a cobrir quase toda a dívida, já que o percentual financiado tende a 100% pelas valorizações extras dos imóveis a financiar.

Se este cenário acima já chama atenção, imaginemos quando ele ganha escala e passa a ser um problema social. Sim, pois nos últimos anos vimos milhares de grandes conjuntos habitacionais ofertados a classe média remediada que passaram a desfrutar de uma liquidez promovida pelo plano real, e diretamente pelo programa “Minha Casa, minha Vida”. São imóveis mais populares financiados na faixa de R\$ 150.000,00 a R\$ 250.000,00. Contudo é plausível que a qualidade destas construções e sua localização sigam esta menor grandeza de preço e raridade. Pelos seus desafios sociais e novos dispêndios com as tecnologias modernas percebe-se que estes clientes têm baixa margem de manobra financeira, e qualquer novo fato socioeconômico desabonador que lhe aflija facilmente torna-se inadimplente. Neste cenário de estresse, e ocorrendo em um conjunto de moradia onde morem muitas famílias em apartamentos muito parecidos, o preço do bem dado em garantia tende a se esvair frente ao preceito básico da oferta e procura em época de crise.

Serão inúmeras ofertas e os poucos imóveis formalmente negociados serão primeiramente os já quitados e vendidos a valores muito abaixo do valor avaliado pelos bancos dos demais imóveis ainda financiamentos. Ou novamente veremos o crescimento dos temerosos contratos de gaveta, que torna o banco um ator desinformado neste risco de crédito. Neste complexo cenário, veremos o custo das instituições financeiras crescerem, em especial com estruturas de litígios, pois passam a ter a missão formal de retomar rapidamente o bem pela prerrogativa da alienação, já que sempre teve o imóvel em seu nome.

Como acha que irá acabar o valor de venda destes bens retomados em um leilão? Sim, ainda mais baixo, fazendo que os mutuários adimplentes comecem a observar que gradualmente pagam por um bem cada vez mais depreciado, chegando facilmente a muitos casos valer menos que o saldo devedor atual. Algo muitíssimo comum em crises de inadimplências imobiliárias verificado em um passado recente de duas e três décadas. Novamente se observa que retomar um imóvel esporadicamente é entendido como algo normal e esperado, mas retomar muitos, sem liquidez, depreciados e com custos fixos como IPTU, condomínios etc não é algo nem pensado pelos bancos, já que não há estrutura e previsão do custo global deste cenário. Seria prudente acreditarmos que este é um cenário que pode ocorrer, minando sobremaneira o resultado de anos de um banco que atue na carteira imobiliária tradicional. A maturação do resultado de uma carteira imobiliária não deve ser equiparada com a obtida frente ao cheque especial, créditos pré-aprovados, descontos e demais linhas de varejo massificado. Esta equivocada analogia permite inflar resultados de curto prazo pela monta dos créditos, mas é temeroso o resultado no médio e longo prazo, portanto o ganho deveria ser computado apenas após a última parcela paga. E o pior, em época de crise nacional frente a um grande número de inadimplentes habitacionais, o governo será ainda mais populista, e irá pressionar abertamente os bancos para que sejam mais complacentes e absorvam estes prejuízos, já que perante a opinião pública eles serão sempre os vilões.

E por fim quanto aos pontos de atenção quanto aos preços inflados dos imóveis, devemos lembrar que frente à explosão recente de mercado de maturação de quase três anos para a venda verdadeira do novo imóvel, vemos que muitas grandes incorporadoras e construtoras criaram formas criativas e pouco ortodoxas de se financiarem, sendo que quase sempre contam com o tradicional crédito imobiliário para manter solventes seus complexos fluxos financeiros. Estas empresas tendem a entrar em um ritmo complexo de liquidez diante da já percebida perda

do dinamismo do crédito imobiliário, que irá se agravar pela maior seletividade dos bancos quanto ao crédito imobiliário já que percebem a elevação da complexidade de buscar eficazmente *funding* para manter e conceder esta inquietante modalidade de crédito.

Assim, pela perda de fontes de crédito imobiliário competitivos, estas incorporadas e construtoras irão ofertar com deságio suas unidades restantes visando fazer frente rápida a sua perda de caixa. Com isto novamente imprimirá uma depreciação em seu mercado local, gerando perda de qualidade das garantias hipotecárias e baixa liquidez e valor para os proprietários dos imóveis do empreendimento e região circunvizinha.

Importante. não gastemos tempo discutindo “bolha”. Precisaríamos ter tempo para vê-la em uma bola de cristal e não nos cabe premonição. A totalidade de nossas Singulares deve buscar nos próximos anos serem eficientes no óbvio e massificado. E olha que só isto já será um enorme desafio!

5º) O estresse da retomada maciça de imóveis: relembro um ciclo ocorrido há mais de duas décadas, onde frente uma forte desvalorização dos imóveis e uma enorme perda de renda dos mutuários, os bancos tiveram elevado estresse para dar liquidez aos imóveis retomados, chegando ao ponto de alongarem absurdamente seus processos de retomadas do bem, frente à única exigência do agora seu “inquilino”, de que este pagasse o IPTU e condomínio, não gerando ônus ainda maior ao banco. Lembrando também que nesta época os poucos investidores interessados presentes nos leilões chegavam a propor um deságio de 60% sobre o imóvel arrematado, isto porque os alugueis ainda eram uma boa forma de investimento/previdência rendendo a época aproximadamente 1% do valor venal do bem. Algo atualmente impraticável e desmotivador, já que hoje o aluguel residencial se aproxima, quanto muito, a 0,5% do valor do imóvel. Nesta linha, lembremos algo que ocorreu diante da recente crise americana, onde casas eram vendidas ao preço

simbólico de US\$ 1.00, unicamente porque quebraria uma instituição financeira ao obrigá-la a pagar o seguro anual obrigatório de milhares de dólares por cada uma das centenas de casas retomadas, as quais não tinham nenhuma liquidez. Espertamente utilizam do antigo ensinamento: Vão-se os anéis, mas ficam os dedos.

6º) Cooperativismo de Crédito & Crédito Imobiliário: estamos engatinhando em coisas tão óbvias frente ao mercado financeiro massificado, em especial quanto a vendas, aderência e relacionamento, que acreditamos ser desnecessário despende tempo e energia com financiamentos imobiliários tradicionais, unicamente para apregoar na mídia, ou para poucos clientes mais próximos dos nossos executivos, que também o temos de forma competitiva em nossa prateleira, nos igualando assim aos bancos de varejo tradicionais. Seria prudente algumas reflexões:

1. Vimos que atualmente os clientes que desejam crédito imobiliário entendem que não devem reconhecimento ao banco que o financiou. Eles sabem que pagam juros, e que seu contrato de 20 anos não tem mais a defesa social e longa da hipoteca, e sim é regido pela alienação fiduciária, onde o bem formalmente não é seu (é do banco) e o perderá em menos de um ou dois meses ao menor deslize financeiro. Damos crédito hoje e temos que acreditar que o cliente manterá sua vida financeira ilibada nos próximos 240 meses, e que o bem sempre valerá mais que a dívida residual. Uma convivência de elevadíssimo estresse para o cliente e Singular.
2. Clientes com potencial para comprar um imóvel com valor superior a R\$ 200.000,00 são pessoas esclarecidas, provavelmente com conta em dois bancos ou mais, com enorme acesso as outras instituições financeiras, sendo que muitas delas podem estar competindo utilizando enormes fontes de *fundings* sociais a fundos perdidos ou hiper subsidiados como é a Caixa e do Banco do Brasil.

Então por que tentar competir em uma decisão tão racional?

- Esta analogia de clientes muito “taxeiros” já se verifica de forma tácita nas cotações para compra de automóveis, portanto esta também é uma linha que não permitirá alicerçar relacionamentos comerciais. Devemos ser competitivos e não agressivos.

3. Em função da aprovação da portabilidade destas dívidas, mesmo que o mutuário use o FGTS para abater suas parcelas, veremos nos próximos anos “leilões” por parte destes devedores na busca de taxas e prestações menores. Mas isto só existirá de forma substancial enquanto ainda seu imóvel mantiver um valor de venda interessante e estiver em um nicho aquecido do mercado imobiliário. Seria prudente as Singulares não entrarem nesta briga de titãs.
4. Nosso *funding* não tem nem de longe a lógica e o custo da poupança tradicional, e na sua grande maioria serem de curto prazo. As poucas Singulares que captam poupança o fazem para destiná-lo ao seu banco cooperativo, e este repassar uma boa parte deles via créditos rurais, sendo o restante uma fonte barata de *funding*. Estes poucos bancos cooperativistas certamente tem excedentes de recursos que permitiria suportar uma pequena carteira imobiliária, mas certamente há formas muito mais eficazes de suportar os projetos de perpetuações de “seus proprietários” – as Singulares, pois aonde elas atuam o mercado é real e impõe resultado. Estes bancos, diante do crescimento das Singulares de sua bandeira, tendem a ter cada vez mais liquidez, e assim, em conceito tem forte interesse no crédito imobiliário como forma de reduzir este excesso e elevar seus ganhos, mas, contudo não desejam 100% deste risco para si.
5. Lembrando o que já tratamos em outro artigo. Nossos clientes querem poupar e não poupança. Assim, ao poupar em nossos RDC (depósito a prazo) os atendemos com

maestria, pois terão ganhos acima da poupança e a garantia de Fundo Garantidor de R\$ 250.000,00. Por outro lado, as Singulares utilizando o depósito a prazo criam um forte *funding* para fazer frente a suas demandas creditícias de varejos com recursos próprios, permitindo ótimas rentabilidades, giros rápidos e diluição do risco em inúmeros pequenos e médios devedores. Além de que, estes cíclicos créditos de varejo massificado alavancam recorrentes outras vendas, como tratado no artigo: Crédito vende serviços.

6. As Singulares ao captarem poupança de seus sócios (e não depósito a prazo) criam maior limite de crédito para o banco e não para si. E sendo que o recurso de seu cliente é único seria prudente primeiramente observar a melhor parceria do cliente e sua Singular, e esta analisar sempre seus limites operacionais e rentabilidade. A poupança para não sócios é bem vinda, mas deve se observar a tributação, pois gerará ganhos que não são oriundos de sócios.
7. Em condições especiais, muitas Singulares, com destaque as hiper líquidas, já fazem algo "travestido" ao financiamento imobiliário para seus melhores clientes. Pegam um imóvel em garantia frente a um crédito mais longo, que pode inclusive ter sido direcionado para a compra ou reforma deste próprio bem ou para aquisição de outros bens de valores mais expressivos ou reestruturação de dívidas. Mas mesmo estas ações devem doravante serem mais comedidas pois precede de elevada alocação de *funding* pouco ganho frente a uma saudável carteira de varejo.
8. Os juros serão pequenos e fixos nos tradicionais créditos imobiliários, e em uma subida vertiginosa da Selic como estamos vivenciando, e que perdurará por anos, potencializará reais prejuízos por anos seguidos. E a isto devemos agravar que teremos que remunerar este mesmo cliente por juros pagos nas Sobras, elevando ainda mais o custo de manter este relacionamento comercial,

algo que diretamente será arcado pelos demais sócios. Totalmente incoerente para quem deseja transitar com sapiência pela Governança Corporativa.

Reflexão Final: sejamos realistas e evitemos nos embriagar com algo que aparenta reluzir, mas que muito provavelmente não seja ouro, como é o caso do crédito imobiliário. Sejamos ecléticos e astutos ao acompanharmos nos próximos anos os resultados e desdobramentos da carteira de crédito imobiliário dos bancos de varejo.

Assim, poderemos identificar seus prováveis percalços, ao mesmo tempo em que, racionalmente analisaremos nossos resultados obtidos pela aplicação de nossos escassos recursos no fomento de nossa carteira de crédito massificado. Nosso mercado está maduro e punirá aqueles que acreditam ser possível crescer queimando etapas elementares ou obter resultados sustentáveis desenhando belas conjecturas que agridem preceitos básicos comerciais deste varejo.

Em vários artigos apresentamos como equivocada a leitura que puja de uma Singular unicamente por apresentar, ano após ano, crescentes números brutos. Então como líderes do Cooperativismo de Crédito sejamos simples e façamos primeiro nossa lição de casa, que é de focar na entrega eficaz das obviedades comerciais que ainda devemos a nossos mercados e clientes. Serão anos de luta até atingirmos um nível aceitável de maturidade comercial.

Até lá, esqueçamos de tudo aquilo que não seja varejo financeiro massificado e/ou não tenha demanda na escala que justifique comercialmente seu desenvolvimento.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.