



CRÉDITO À HABITAÇÃO

Regras para travar o incumprimento são “demasiado complexas”

Presidente do Banco Popular diz que há uma “mobilização de energia muito grande dentro dos bancos para resolver casos [de incumprimento] que seriam naturalmente resolvidos”



Rui Semedo considera que nova legislação atrapalha | Presidente do Banco Popular

PAULO MOUTINHO
 paulomoutinho@negocios.pt

Receber imóveis como forma de pagamento de créditos é uma consequência natural da actividade dos bancos. Mas não é a sua vocação. “Não temos nenhum interesse especial” em que isso aconteça, diz Rui Semedo, presidente do Banco Popular. Nesse sentido, o sector sempre procurou encontrar soluções para os clientes em dificuldade. A nova legislação para travar o incumprimento vai nesse sentido, mas corre o risco de ser “demasiado complexa”.

“Não há dúvidas de que a grande preocupação dos bancos é criar, dentro daquilo que é possível, as condições para que os seus clientes atravessem esta fase”, utilizando “todos os meios possíveis para isso, como alargamentos de prazos...”, diz o responsável ao Negócios. “A legislação não vem mais do que confirmar as preocupações dos próprios bancos”. Mas remata: “Temo que se possa criar formas de actuar talvez demasiado complexas”.

“Aquilo que vejo é que, de facto, há uma mobilização de energia muito grande dentro dos bancos,

para resolver algumas situações, para resolver casos que seriam naturalmente resolvidos” afirmou Rui Semedo, à margem da conferência “A Gestão dos Activos Imobiliários da Banca na sequência da crise financeira e do sector imobiliário”, organizada pela AESE – Escola de Direcção e Negócios, através do seu Agrupamento de Alumni.

Para tentar travar o crescente número de processos de entrega de casas aos bancos, o Governo avançou, no final do ano passado, com um conjunto de regras para prevenir e resolver situações de incumprimento sem envolver os tribunais. A legislação facilita a negociação das condições do crédito com o banco.

“Há uma vantagem das regras, que é que todos o façam. Que sejam obrigados a normalizar a forma de actuação. Mas que há uma situação complexa na resolução do problema, ou potencialmente mais complexa, isso há”, remata. “Se as vantagens que daí advêm vão ser visíveis, a experiência o dirá e ainda é cedo para o confirmar”, diz Rui Semedo.

Muitas casas, muito crédito
 Os bancos portugueses continuam a

receber várias casas por parte de clientes que, dado o contexto macroeconómico adverso, deixaram de conseguir cumprir com o pagamento dos créditos. “Estamos a tentar encontrar formas de atenuar isso. Provavelmente, há agora alguma estabilização”, diz o presidente do Banco Popular. No final do ano, os maiores bancos portugueses tinham 3,6 mil milhões de euros em imóveis.

O peso dos imóveis nos balanços dos bancos, em percentagem do PIB, passou de 0,25% em 2006 para mais de 2% em 2012”, revelou Rodrigo Lourenço, “partner” da PwC, na apresentação feita no âmbito da conferência da AESE. “Isto vem aumentar o risco do imobiliário para o sector bancário”, rematou, alertando também para o peso do crédito à habitação no total de financiamento concedido pelo sector financeiro português.

No final de 2012, 52% do total de crédito produzido pela banca foi para financiar a compra de imóveis. “Qualquer queda no valor dos activos terá impacto nos bancos, mas também na economia dada a sua alavancagem”, alertou o responsável da PwC.

Valor dos imóveis nos balanços dos bancos subiu para mais de 2% do PIB, revelou Rodrigo Lourenço, da PwC.

Fitch alerta que malparado vai continuar a subir



Os bancos portugueses vão continuar a ser penalizados pelas imparidades de crédito, alerta a Fitch. “Estimamos um aumento do malparado na habitação, especialmente tendo em conta a nossa perspectiva de que a economia portuguesa contraia mais 1,5%, este ano, e a taxa de desemprego ascenda aos 16,5%”, refere o relatório divulgado quarta-feira e citado pela Bloomberg. “Há o risco de um aumento de provisões em relação a outros activos, como por exemplo os imobiliários”, diz a agência americana, que antecipa que 2013 seja mais um ano de fraco desempenho para a banca nacional, devido ao facto de “a pressão sobre as margens persistir com custos mais elevados no retalho, às taxas de juro baixas e ao custo de capital”. Algo que “os esforços de aumentar os ‘spreads’ nos empréstimos não deverão anular por completo”.



em Portugal diz que bancos já tinham procedimentos para resolver casos de incumprimento.

DIOGO LIVÉRIO, DIRECTOR COMERCIAL DA EURO ESTATES

“Leilões são a primeira opção para comprar casa”

Como estão a evoluir o negócio dos leilões de imóveis?

O ano passado foi um bocadinho a consolidação de 2011. Aumentámos o número de leilões e de imóveis em leilão. Mas os resultados têm sido os mesmos do ano anterior. O gráfico estava a subir e estabilizou.

O que explica isso?

Podemos ter casas fantásticas, mas se as pessoas não tiverem capacidade para as adquirir, não adquirem. O que tem acontecido é que cada vez mais temos tido clientes finais a virem aos leilões. Cada vez mais as pessoas têm escolhido os leilões como a primeira opção para encontrar a sua casa.

Antes era mais para investidores?

No início, o mercado era mais para investidores que são mediado-

res para clientes finais. Mas cada vez mais as pessoas estão a tomar conhecimento de que esta é uma excelente alternativa. Temos não só o preço, mas também o sinal que é atractivo por ser muito baixo, e as condições de crédito que os bancos oferecem para os imóveis, como o financiamento a 100%, com “spreads” muito baixos.

O travão às condições especiais funcionou ou não?

Isso não passa por nós. A banca apresenta-nos um produto fechado, mas não temos sentido alterações.

Quem procura recorre a esses financiamentos?

Os leilões são muito atractivos, mas se não houver capacidade para suportar o financiamento dos imóveis, as pessoas não os compram.

Uma coisa está agarrada à outra.

Vêm muitos clientes com dinheiro na mão?

Não temos muitos.

E os imóveis que vendem são cada vez melhores?

É difícil dizer se agora há imóveis mais novos. São fases. Agora temos uma fase em que o Norte está a ser comercializado com mais facilidade do que no Sul.

E os preços?

Os preços têm-se mantido muito atractivos mesmo com esta redução de valores face ao mercado tradicional.

Estamos a falar de que descontos?

Na ordem dos 30% face aos preços do mercado tradicional.