

PRODUTO · APROVAÇÃO · CÁLCULO · LEI

Crédito Imobiliário.

A casa própria, decifrada — do “dá ou não dá” ao “sim”.

Crédito Imobiliário

Guia do Especialista

Código: CT-BIB-C01-V01

Linha: Castro Toledo Executiva

Autor: Carlos de Castro Toledo

Edição: 1ª · 2026

Editora: Castro Toledo Consultoria de Negócios & Open Finance

Para quem é: todos que querem dominar o crédito imobiliário — do profissional que conduz a aprovação ao cliente que decide o próprio financiamento com método.

© Castro Toledo Consultoria de Negócios & Open Finance. Todos os direitos reservados. **Conteúdo educativo e de apoio ao especialista.** Não constitui recomendação, oferta ou promessa de aprovação, taxa, prazo ou resultado. A decisão de crédito é exclusiva da instituição financeira. Números normativos podem mudar — verifique a vigência na data da operação.

— CONTEÚDO

Sumário detalhado

01	Introdução · Para que serve	4
	Por que este guia existe e como usar.	
02	Panorama de Mercado	5
	Os números de hoje (jun/2026), com fonte.	
03	Método MCA	6
	O método proprietário de aprovação.	
04	Capítulo 1 · O Produto	7
	O que é, SFH×SFI e quando indicar.	
05	Capítulo 1 · continuação	8
	SFH × SFI: qual enquadrar.	
06	Capítulo 2 · Perguntas Matadoras	9
	Pré-qualificação relâmpago em 6 perguntas.	
07	Capítulo 2 · continuação	10
	Do diagnóstico à decisão.	
08	Capítulo 3 · Composição	11
	Renda, garantia e entrada que aprovam.	
09	Capítulo 3 · continuação	12
	Rendas, FGTS e LTV na prática.	
10	Capítulo 4 · Endividamento & SCR	13
	O que o SCR revela e como organizar o perfil.	
11	Capítulo 4 · continuação	14
	Ler o Registrato e consolidar.	
12	Capítulo 5 · A Matemática	15

00 PARA QUE SERVE Introdução

Este é um guia para **dominar o crédito imobiliário de ponta a ponta**. Foi escrito para quem precisa saber rápido se um caso caminha, como organizar o perfil e como calcular a parcela com segurança — servindo tanto ao profissional que conduz a aprovação quanto ao cliente que quer decidir com método, sem depender da sorte. O crédito imobiliário é o financiamento mais barato e mais longo do mercado — e também o mais cheio de regras. Quem domina **produto, aprovação, cálculo e lei** conduz o cliente ao “sim” com método; quem não domina, perde a venda na primeira objeção.

Como usar este guia

- Comece pela **pré-qualificação** (perguntas matadoras) antes de qualquer simulação.
- Use a **composição** e a leitura de **endividamento** para preparar o perfil.
- Calcule a parcela (**PMT/SAC**) e enquadre a **linha/funding** certa.
- Leia sempre os **Avisos & Conformidade** antes de aplicar.

♀ A TESE DE CARLOS

O banco não financia quem ele não entende. O especialista que torna o cliente **legível** transforma uma análise difícil numa aprovação tranquila.

O que você vai encontrar

- **O produto e o mercado** — SFH×SFI, panorama atual e o Método MCA.
- **A aprovação** — perguntas matadoras, composição, endividamento e cálculo.
- **A execução** — lei, funding, documentos, portabilidade, erros comuns e casos.

QUADRO DE REFERÊNCIA

Panorama de mercado

Quadro de **referência** do crédito imobiliário. Estes valores mudam — use-os para orientar e **confirme sempre a vigência na fonte oficial** antes de cada operação. Cite-os com a fonte: isso transmite domínio e protege você.

14,25%**SELIC a.a.**

Copom, 17/06/2026 —
custo do dinheiro.

**R\$ 2,25
mi****Teto do SFH**

Novo PAC/2026 — usa
SFH e FGTS.

**≤ 12%
a.a.****Juros máx. no SFH**

Limite do sistema, além
da TR.

420 m**Prazo máximo**

Até 35 anos para diluir
a parcela.

80%**Financiamento**

Entrada mínima ~20%.

FGTS**Até R\$ 2,25 mi**

Entra na compra/
abate saldo.

Quadro de referência (base 2026). Os valores mudam por decisão do Copom, do CMN e do Conselho do FGTS. **Sempre confirme o valor vigente** na fonte oficial antes de cada operação — use os QRs ao lado.



SELIC · BCB



Regras · Caixa

🔗 COMO USAR ESTE QUADRO

Abra a conversa com o número certo e a fonte: “a SELIC hoje está em tal nível, segundo o Banco Central”. Citar dado com fonte transmite domínio e separa o especialista do vendedor.

MCA

Método Castro Toledo de Aprovação

Seis movimentos que levam o cliente do “dá ou não dá” ao “sim”. É o fio condutor deste guia.

1 Enxergar

Registrato/Open Finance: a fotografia real da exposição.

2 Pré-qualificar

As 6 perguntas matadoras (SEGUE / AJUSTAR / NÃO SEGUE).

3 Compor

Renda, garantia, entrada + FGTS, LTV alvo.

4 Calcular

PMT/SAC, régua de renda e CET.

5 Enquadrar

SFH ou SFI, funding e linha certa.

6 Conduzir

Dossiê → análise → avaliação → registro.

🔗 POR QUE UM MÉTODO

Quem segue um método não improvisa: prevê a objeção, prepara o perfil e conduz a aprovação. O **MCA** transforma intuição em processo.

01 O PRODUTO

O que é e quando indicar.

💡 VOCÊ SABIA

É o financiamento mais barato e mais longo disponível à pessoa física — porque o próprio imóvel garante a dívida, reduzindo o risco do banco.

Empréstimo de longo prazo para **comprar, construir ou reformar**, com o próprio imóvel em **garantia (alienação fiduciária)**. Menos risco para o banco, taxa menor para o cliente. Duas grandes molduras:

SFH — Sist. Financeiro de Habitação

Imóvel até o teto de R\$ 2,25 mi (Novo PAC/2026 — verificar vigência). Usa FGTS e funding da poupança (SBPE). Taxa mais contida; mais exigências.

SFI — Sist. Financeiro Imobiliário

Acima do teto ou fora das regras do SFH. Taxas livres, sem FGTS, mais flexível em valor e perfil.

Indique quando

- O cliente prefere parcela longa a aluguel sem fim e tem renda comprovável.
- Há entrada/FGTS para compor o LTV.
- O imóvel está regularizado (matrícula limpa).

💡 INSIGHT

A garantia (alienação fiduciária) é o que **tende a reduzir o juro**: o imóvel responde pela dívida, então o risco do banco cai.

COMPARATIVO

SFH × SFI: qual enquadrar

A primeira decisão do especialista é o sistema: ele define teto, taxa, prazo e uso do FGTS. Errar aqui é entregar uma taxa pior do que o cliente poderia ter.

CRITÉRIO	SFH	SFI
Teto do imóvel	Até R\$ 2,25 mi (2026)	Sem teto
FGTS	Permitido	Não
Juros	≤ 12% a.a. + TR	Livres
Prazo	Até 420 meses	Definido pela instituição
Funding	Poupança (SBPE) + FGTS	Mercado / LCI / LIG
Indicação	Maioria dos casos residenciais	Alto valor ou fora das regras do SFH

INSIGHT — ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA

No SFH e no SFI a garantia é a **alienação fiduciária**: a propriedade fica resolúvel em nome do credor até a quitação. É isso que dá segurança ao banco e **tende a reduzir o juro** frente a um empréstimo sem garantia.

- Comece sempre testando o **SFH** (mais barato); migre ao **SFI** só quando o valor ou o perfil não couberem.

👍 AÇÃO RECOMENDADA

No primeiro contato, já pergunte o valor do imóvel e se há FGTS disponível: isso decide SFH ou SFI antes mesmo da simulação — e define a taxa que você vai oferecer.

02 PERGUNTAS MATADORAS

Descubra em 6 perguntas se dá ou não dá.

1 Qual a renda bruta familiar comprovável?

SEGUIE **AJUSTAR** Define o teto da parcela (~30%). Sem comprovação, não há aprovação.

2 Tem financiamento imobiliário ativo no SFH?

AJUSTAR No SFH não se acumula outro — o caso migra para o SFI.

3 Qual a soma das parcelas de empréstimos hoje?

AJUSTAR Cada parcela ativa abate a capacidade.

4 Qual o limite TOTAL dos cartões?

AJUSTAR **NÃO SEGUIE** No SCR, limite ocioso alto conta como risco — mesmo sem usar.

5 Há restrição/negativação (Serasa/SCR)?

NÃO SEGUIE Trava nesta etapa. Resolver antes de protocolar.

6 Entrada + FGTS, idade e tempo de renda?

SEGUIE **AJUSTAR** Entrada define o LTV; idade + prazo têm teto.

⚠ ALERTA

Os selos **SEGUIE** / **AJUSTAR** / **NÃO SEGUIE** são **triagem do especialista** — não são decisão de crédito. Se as 6 não fecham, ajuste o perfil antes de simular.

LEITURA DO SCORECARD

Do diagnóstico à decisão

Cada resposta das 6 perguntas vira um sinal. O conjunto diz, em segundos, se o caso **segue**, precisa de **ajuste** ou **para** — antes de gastar tempo numa simulação.

🟢 AÇÃO RECOMENDADA

Anote o resultado das 6 perguntas numa folha. Se houver amarelo, defina o plano de ajuste com prazo. Só simule quando o scorecard fechar.

Some os resultados das 6 perguntas e decida o próximo passo — sem simular no escuro.

SEGUE

6 verdes

Perfil pronto. Pode simular e montar o dossiê.

AJUSTAR

1–2 amarelos

Plano de ajuste (organizar SCR, compor renda) e reapresentar.

NÃO SEGUE

restrição/renda

Resolver a trava antes de qualquer pedido.

ALERTA

Um único **NÃO SEGUE** crítico (restrição ativa, renda improvável) derruba o caso — não adianta os outros estarem verdes. Trate a trava primeiro.

INSIGHT

O scorecard protege o seu tempo e o do cliente: você só leva ao banco o que tem chance real. Isso constrói a sua reputação de quem “não erra encaminhamento”.

03 COMPOSIÇÃO

Renda, garantia e entrada que aprovam.

Antes de simular, prepare o perfil: renda bem composta, garantia clara e entrada definida são o que separa o “talvez” do “sim”.

☑ AÇÃO RECOMENDADA

Levante todas as fontes de renda da família antes de simular. Muitas aprovações nascem da renda que o cliente nem lembrou de somar.

Como compor a renda

- **Compor com cônjuge/companheiro(a)** ou parentes na mesma matrícula — somam-se as rendas.
- **CLT:** holerite + CTPS. **Autônomo:** DECORE/extratos/IR. **PJ:** pró-labore + DRE. **Aposentado:** extrato do benefício.
- Rendas variáveis entram pela **média** (6–12 meses).

Garantia

Alienação fiduciária: o imóvel fica no nome do banco até quitar. É o que tende a reduzir o juro.

Entrada + FGTS → LTV

FGTS no SFH: 3 anos de FGTS, sem imóvel na praça, dentro do teto. Entrada maior = LTV menor = aprova mais fácil.

♀ INSIGHT

LTV é o quanto se financia sobre o valor do imóvel. Quanto menor o LTV, menor o risco do banco — o que tende a favorecer a taxa.

DETALHE

Rendas, FGTS e LTV na prática

Compor renda e usar bem o FGTS é o que tira muitos casos do “não”. Veja como cada perfil comprova e como a entrada muda o LTV.

TIPO DE RENDA	COMO COMPROVAR
CLT	Holerites + CTPS
Autônomo / liberal	DECORE, extratos bancários, IR
Empresário (PJ)	Pró-labore + DRE / distribuição de lucros
Aposentado/pensionista	Extrato do benefício
Renda variável	Média (6–12 meses)

FGTS — regras de uso (SFH)

- Mínimo de 3 anos de FGTS (somados).
- Não ser proprietário de imóvel residencial na mesma praça.
- Imóvel dentro do teto (R\$ 2,25 mi) e em condições de uso.

EXEMPLO DE LTV

Imóvel de **R\$ 400 mil**. Entrada R\$ 80 mil + FGTS R\$ 40 mil = R\$ 120 mil. Financia R\$ 280 mil → **LTV 70%**. Quanto menor o LTV, menor o risco do banco — o que tende a favorecer a taxa.

04 ENDIVIDAMENTO

O que o SCR revela — e como organizar.

⚠ ERRO COMUM

Pedir crédito sem antes puxar o Registrato é ir ao banco no escuro. Veja a exposição primeiro — e corrija o que dá.

≤30%

Comprometimento

Parcela sobre a renda.
Alguns bancos vão a 35%.

SCR

Banco Central

Mostra dívidas, limites
e parcelas em todas as
instituições.

Ocioso

Cartão parado

Limite alto não usado
também pesa.

☑ CHECKLIST — ORGANIZAR O PERFIL (ENDIVIDAMENTO REAL)

- 📄 Quitar ou portar dívidas caras (rotativo, cheque especial).
- 📄 Reduzir limites ociosos de cartão que não usa.
- 📄 Consolidar empréstimos para baixar a soma das parcelas.
- 📄 Aguardar a atualização do SCR (~30 dias) antes de protocolar.

⚠ ALERTA — CRÉDITO RESPONSÁVEL

Organizar é reduzir endividamento **real**, nunca maquiar capacidade. É dever não conduzir o cliente ao superendividamento (Lei 14.181/2021).

— PASSO A PASSO

Ler o Registrato e consolidar

🕒 AÇÃO RECOMENDADA

Puxe o Registrato do cliente e leia em voz alta com ele: ver a própria exposição muda o comportamento e abre espaço para organizar antes de pedir.

O Registrato é a fotografia que o banco também vê. Quem lê primeiro corrige antes de protocolar — e converte reprovação provável em aprovação.

O Registrato (Banco Central) é a fotografia da exposição. Leia nesta ordem:

- **Dívidas e financiamentos** — saldo e parcelas por instituição.
- **Limites** — cartões e cheque especial (o ocioso pesa).
- **Vencidos / em atraso** — qualquer atraso ativo é trava.
- **Coobrigações** — avais que entram no seu risco.

CONSOLIDAÇÃO — EXEMPLO

Três dívidas caras somando R\$ 1.900/mês viram **uma** parcela menor com garantia. A soma cai, o comprometimento abre espaço — e o caso volta para a régua.

INSIGHT — PORTABILIDADE

Se a taxa de mercado está abaixo do contrato atual, a **portabilidade** pode reduzir a parcela sem aumentar o saldo. Compare sempre pelo **CET**, não pela taxa nominal.

05 A MATEMÁTICA Calcule a parcela: PRICE e SAC.

🔔 VOCÊ SABIA

Num contrato de 30 anos, a diferença de juros totais entre PRICE e SAC pode chegar a dezenas de milhares de reais.

$$PMT = PV \cdot i \div [1 - (1+i)^{-n}]$$

PV = valor financiado · i = juros ao mês · n = nº de parcelas

Exemplo ilustrativo: PV R\$ 300.000 · i 0,8% a.m. · n 360

SISTEMA	1ª PARCELA	COMPORTAMENTO	APROVA MAIS FÁCIL QUANDO...
PRICE	≈ R\$ 2.544 fixa	Parcela constante	Renda justa
SAC	≈ R\$ 3.233 decrescente	Amortiza R\$ 833/mês + juros	Renda folgada

Régua de renda: parcela ÷ 0,30. Para R\$ 2.544 → renda ≈ R\$ 8.480. Acrescente seguros (MIP/DFI), TR e compare pelo **CET** — a renda real exigida tende a ser maior.

🔔 INSIGHT

PRICE entra mais gente (parcela inicial menor); SAC custa menos juros no total. Escolha pela **folga de renda** do cliente.

— APROFUNDAMENTO

SAC, amortização e CET

A parcela não é só juro: tem amortização, seguros e TR. Entender o SAC e o CET é o que evita prometer uma parcela que o banco não vai praticar.

No **SAC**, a amortização é constante e a parcela cai mês a mês. Exemplo (PV R\$ 300.000, i 0,8% a.m.):

MÊS	AMORTIZAÇÃO	JUROS	PARCELA
1	R\$ 833,33	R\$ 2.400,00	R\$ 3.233,33
2	R\$ 833,33	R\$ 2.393,33	R\$ 3.226,66
3	R\$ 833,33	R\$ 2.386,67	R\$ 3.220,00

CET — O NÚMERO QUE IMPORTA

O **Custo Efetivo Total** reúne juros, seguros (MIP/DFI), TR e tarifas. É a única base honesta para comparar propostas — taxa nominal engana.

PRICE × SAC NO TOTAL

PRICE protege o caixa no início (parcela menor e fixa). SAC **paga menos juros no total** e quita patrimônio mais rápido. A escolha é pela folga de renda do cliente.

♀ VOCÊ SABIA

A **TR** entra no cálculo de algumas linhas e altera a parcela ao longo do tempo. Confirme sempre se a linha é pré ou pós-fixada antes de prometer um valor.

06 LEI & FUNDING

De onde vem o dinheiro — e o que muda.

A fonte do dinheiro (poupança, FGTS, mercado) define a taxa e as regras. Saber isso é indicar a linha certa na primeira conversa.

♀ VOCÊ SABIA

O juro menor do SFH não é favor do banco: é consequência do funding barato (poupança e FGTS). Por isso vem com mais regras.

SBPE — Poupança

Parte dos depósitos de poupança financia o SFH; por isso a taxa é mais contida.

FGTS

Funding e entrada para faixas do SFH. Regras: tempo de FGTS, ausência de imóvel na praça, teto.

O que muda na aprovação

- **SFH:** teto de R\$ 2,25 mi, juros $\leq 12\%$ a.a. + TR, FGTS permitido, prazo até 420 meses.
- **SFI:** sem teto e sem FGTS, taxa livre — mais flexível para alto valor.
- A **linha** escolhida define documentos, prazo e a régua de renda.

♀ INSIGHT

Saber a fonte do dinheiro permite indicar a **linha certa na primeira conversa** — e não depois da reprovação.

— APROFUNDAMENTO

Funding por linha e MCMV

🕒 AÇÃO RECOMENDADA

Antes de simular, pergunte a renda familiar: se houver elegibilidade ao MCMV/FGTS, é ali que está a melhor taxa. Indicar SFI nesse caso seria entregar juro pior.

De onde vem o dinheiro define a taxa e as regras. Enquadrar o cliente na fonte certa (SBPE, FGTS, MCMV ou mercado) é reduzir juro na largada.

LINHA	FUNDING	PÚBLICO
SFH	Poupança (SBPE) + FGTS	Residencial até o teto
SFI	Mercado / LCI / LIG	Alto valor / fora do SFH
MCMV	FGTS + subsídio	Faixas de renda menores

O **Minha Casa Minha Vida** atende famílias por faixa de renda (em 2026, até cerca de R\$ 12 mil/mês — *verificar faixas vigentes*), com subsídio e juros menores. É a porta de entrada de boa parte do público.

INSIGHT

Saber o funding antecipa a linha certa: se o cliente é elegível ao MCMV/FGTS, indicar SFI seria entregar uma taxa pior. **Enquadrar bem é reduzir juro.**

⚠️ ERRO COMUM

Oferecer SFI a quem cabe no SFH só porque a aprovação parece mais rápida: o cliente paga mais caro a vida inteira e a confiança se perde na primeira comparação.

07 COMO APROVAR

O passo a passo do “sim”.

1 Pré-qualifique

Rode as 6 perguntas. Só avance se fecharem.

2 Componha

Renda, garantia, entrada + FGTS, LTV alvo.

3 Simule

PMT/SAC e linha (SFH/SFI) pela folga de renda.

4 Reúna o dossiê

Documentos completos aceleram a análise.

5 Análise + avaliação

Crédito aprovado e engenharia avalia a garantia.

6 Assinatura + registro

Contrato em cartório e liberação.

CHECKLIST – DOSSIÊ (LEVE COM VOCÊ)

-  RG/CPF e comprovante de estado civil.
-  Comprovação de renda (holerite/DECORE/pró-labore) + IR.
-  Certidões e comprovante de endereço.
-  Extrato do FGTS (se aplicável).
-  Matrícula atualizada do imóvel.

Gatilhos de reprovação: restrição, renda incomprovável, comprometimento acima da régua, imóvel irregular, idade

+ prazo acima do limite.

Castro Toledo Consultoria de Negócios & Open Finance · CT-BIB-C01-V01

castrotoledo.com.br

DETALHE

Documentos e gatilhos de reprovação

Dossiê completo acelera a análise; dossiê furado atrasa e reprova. Estes são os documentos e os erros que mais derrubam um pedido.

☑ AÇÃO RECOMENDADA

Monte um checklist único por cliente e só protocole com tudo reunido. Confirme a matrícula e as certidões antes de levar ao banco.

Do comprador

RG/CPF, estado civil, comprovação de renda, IR, comprovante de endereço, extrato FGTS.

Do imóvel

Matrícula atualizada, IPTU, habite-se (se aplicável), avaliação.

Do vendedor

Documentos pessoais e certidões; quitação de ônus.

GATILHO DE REPROVAÇÃO	COMO RESOLVER
Restrição/negativação	Quitar/limpar e aguardar atualização do SCR
Renda incomprovável	Formalizar (DECORE/IR) ou compor renda
Comprometimento alto	Consolidar, reduzir limites, alongar prazo
Imóvel irregular	Regularizar matrícula/habite-se antes

☑ AÇÃO RECOMENDADA

Peça a **matrícula atualizada** logo no início. Boa parte das reprovações de última hora vem do imóvel, não do comprador.

— QUANDO VALE

Portabilidade de crédito

Levar o financiamento para outro banco pode reduzir a parcela **sem aumentar o saldo** — quando feito com critério.

- A taxa nova deve estar **abaixo** do contrato atual.
- O **CET** da nova proposta tem que vencer o atual (juros + seguros + custos).
- Considere os **custos da troca** (avaliação, registro) no cálculo.

1 Levante o saldo devedor

Peça o boleto/extrato de quitação ao banco atual.

2 Cote em outras instituições

Compare pelo CET, não pela taxa anunciada.

3 Solicite a portabilidade

O banco atual tem prazo para apresentar contraproposta.

4 Decida pelo custo total

Só troque se o ganho real cobrir os custos.

⚠ QUANDO NÃO VALE

No fim do contrato (saldo baixo), com multa/custos altos de troca, ou quando a diferença de CET é pequena. Portabilidade é ferramenta, não bala de prata.

EVITE

Erros comuns do especialista

⚠ Simular antes de pré-qualificar

Gera expectativa e queima o cliente. Rode as 6 perguntas primeiro.

⚠ Ignorar o limite ocioso de cartão

Ele pesa no SCR. Verifique e reduza antes de protocolar.

⚠ Prometer aprovação

A decisão é da instituição. Prometa método, não resultado.

⚠ Esquecer seguros e TR no cálculo

A parcela real é maior. Calcule pela ótica do CET.

⚠ Não conferir a matrícula

Imóvel irregular inviabiliza a garantia. Confira antes.

⚠ Misturar conta PF e PJ

No empresário, separar as contas clareia a leitura do banco. Misturar derruba a análise.

⚠ Não registrar o consentimento (LGPD)

Consulta a SCR/Serasa exige autorização do titular. Sem isso, há risco legal.

⚠ Prometer prazos de análise

O tempo de resposta é da instituição. Combine acompanhamento, nunca uma data fechada.

⚠ A RÉGUA DOS SETE

Use esta página como **checklist invertido** antes de protocolar: se você não cometeu nenhum dos sete, o caso está pronto para o banco. Um único deles já basta para adiar o “sim” — e, às vezes, para perder o cliente para o concorrente que fez o dever de casa.

HIPOTÉTICO · DIDÁTICO

O método em ação

Como o MCA foi aplicado

- **Enxergou** a exposição no Registrato e identificou o limite ocioso.
- **Compôs** a renda do casal e **consolidou** a dívida cara.
- **Calculou** pela folga de renda e escolheu SAC; **enquadrou** no SFH.

Caso **ilustrativo e hipotético**, para mostrar o MCA na prática. Não representa cliente real nem promessa de resultado.

Antes

CLT + cônjuge autônomo.
Comprometimento 42%, limite de cartão ocioso alto, uma dívida cara. Pedido negado.

Depois — MCA aplicado

Compôs a renda do casal, reduziu limites ociosos, consolidou a dívida cara e escolheu SAC. Comprometimento a ~29%.

☑ DESFECHO

Com o perfil organizado (endividamento **real** reduzido, não maquiado), o caso passou a caber na régua e enquadrado no SFH. A decisão final é da instituição.

🔗 LIÇÃO

Quase nenhum “não” é definitivo: a maioria é um “ainda não”. O método transforma o perfil até ele caber — sem maquiar capacidade.

HIPOTÉTICO · DIDÁTICO

Autônomo com renda variável

Como o MCA foi aplicado

- **Formalizou** a renda (DECORE + IR + extratos) e usou a média de 12 meses.
- **Compôs** com o cônjuge para reforçar a capacidade.
- **Enquadrou** no SFH com comprometimento dentro da régua.

Caso **ilustrativo e hipotético**. Profissional liberal, renda variável, sem holerite.

Antes

Renda informal, sem comprovação formal. Banco não conseguia ler a capacidade. Negado.

Depois — MCA aplicado

Formalizou renda (DECORE + IR + extratos), usou a média de 12 meses e compôs com o cônjuge. Perfil legível.

DESFECHO

Com a renda comprovável e o comprometimento dentro da régua, o caso passou a caber no SFH. **Legibilidade vira aprovação** — a decisão final é da instituição.

LIÇÃO

Renda informal não é renda inexistente: é renda **não comprovada**. O trabalho do especialista é torná-la legível para o banco.

— PERGUNTAS FREQUENTES

FAQ do especialista

♀ AUTÔNOMO CONSEGUE APROVAR?

Sim, com renda comprovável (DECORE/extratos/IR) e, se preciso, compondo renda. A régua é a mesma.

♀ LIMITE DE CARTÃO ATRAPALHA MESMO SEM USAR?

Pode: no SCR, limite ocioso alto conta como risco. Reduzir libera capacidade.

♀ POSSO USAR O FGTS?

No SFH, sim, dentro das regras (tempo de FGTS, sem imóvel na praça, teto de R\$ 2,25 mi).

♀ VALE FAZER PORTABILIDADE?

Quando a taxa de mercado está abaixo do contrato e o custo da troca compensa. Compare pelo CET.

♀ PRICE OU SAC?

PRICE entra mais gente (parcela inicial menor); SAC custa menos juros no total. Escolha pela folga de renda.

♀ CONSÓRCIO VIRA FINANCIAMENTO?

São coisas diferentes: consórcio é autofinanciamento em grupo (sem juros, com taxa de administração); financiamento tem juros e liberação imediata.

♀ QUAL A IDADE-LIMITE?

Idade + prazo não pode passar do limite da instituição (ex.: 80 anos e 6 meses na soma) — verificar por banco.

♀ DÁ PARA USAR O IMÓVEL COMO GARANTIA DEPOIS?

Sim: com o imóvel quitado, o home equity oferece crédito barato de finalidade

— SOBRE O AUTOR

Carlos de Castro Toledo

Carlos de Castro Toledo é CEO da **Castro Toledo Consultoria de Negócios & Open Finance**. Atua desde 2010 no mercado brasileiro, com posicionamento em planejamento financeiro.

Influente em mercados como o financeiro, o político e o comercial — além dos setores de alimentos, seguros e construção civil — direciona clientes e parceiros na tomada de decisão com estratégia, informação técnica e expertise em facilitar negócios.

🔗 PROPÓSITO

Planejar, Conquistar, Realizar: traduzir o sistema financeiro para que pessoas e empresas usem, a seu favor, tudo o que um banco oferece — com método e transparência.

🎯 POR QUE ESTE GUIA EXISTE

Para parar de improvisar e operar com método: qualificar antes de simular, calcular antes de prometer e conduzir até o registro. Conhecimento técnico do lado de quem precisa aprovar.

É o espírito da Castro Toledo: o banco é uma ferramenta — basta saber usá-la, e ensinar a usar.

🎯 A QUEM ESTE GUIA SERVE

A todos que querem dominar o crédito imobiliário: profissionais de crédito que conduzem aprovações e clientes que decidem o próprio financiamento — com método, técnica e confiança.

— AVISOS IMPORTANTES

Leia antes de aplicar este guia.

A seriedade é parte da autoridade. Antes de aplicar o método com um cliente, observe os limites abaixo — eles protegem você, o cliente e a marca.

- **A aprovação é decisão exclusiva da instituição financeira**, sujeita à política de crédito e à avaliação da garantia. O método aumenta a chance e a qualidade do pedido; não assegura aprovação, taxa ou prazo.
- **LGPD**: consultar SCR (Banco Central), Serasa e renda exige **autorização formal do titular**. Trate os dados com base legal, finalidade e minimização.
- **Crédito responsável (Lei 14.181/2021)**: reduzir endividamento real, nunca maquiar capacidade; preservar o mínimo existencial.
- **Vigência**: tetos, taxas e regras (SFH, FGTS, comprometimento) são normativos e mudam por decisão do CMN, do Copom e do Conselho do FGTS. Verifique a vigência na data da operação e use os QRs de fontes vivas do Panorama.
- **Igualdade e não discriminação**: a análise deve se basear em renda, garantia e risco — nunca em fatores pessoais protegidos por lei.
- **Sigilo bancário (LC 105/2001)**: dados financeiros do cliente são sigilosos; compartilhe apenas com autorização e finalidade definida.

✔ SELO DE CONFORMIDADE

Conteúdo **educativo** · não é recomendação individual · respeita **LGPD** e **crédito responsável** · a aprovação é decisão da instituição. Este selo é o seu compromisso com o cliente.

Levar esses princípios a sério é o que constrói **autoridade duradoura**: o cliente confia em quem o protege, não em quem promete o impossível.

REFERÊNCIAS

Fontes & Normativos

Base normativa e institucional do crédito imobiliário. **Verifique a vigência** na data da operação.

NORMA / FONTE	ÓRGÃO	TEMA
Lei 8.692/1993	CMN/BCB	Regras do SFH
Lei 9.514/1997	Congresso	SFI e alienação fiduciária
Lei 8.036/1990	FGTS	Uso do FGTS na moradia
Lei 14.181/2021	Congresso	Superendividamento e crédito responsável
LGPD 13.709/2018	ANPD	Tratamento de dados pessoais
Normas de crédito	Banco Central / CMN	SCR, CET e direcionamento
Novo PAC (2026)	Governo Federal	Teto do SFH em R\$ 2,25 mi
Política habitacional	Caixa / ABECIP	Regras e simuladores
SELIC (referência)	Copom / BCB	Custo do dinheiro — consultar vigente
Resolução CMN — CET	CMN / BCB	Transparência do custo efetivo
Conselho Curador do FGTS	FGTS	Regras de uso e teto do fundo
ABECIP	Entidade do setor	Índices e boas práticas do crédito imobiliário
Caixa Econômica Federal	Caixa	Maior operadora; simuladores oficiais
Programa MCMV	Governo Federal	Subsídio por faixa de renda
Alienação fiduciária	Lei 9.514/1997	Execução extrajudicial da garantia

Dados normativos mudam por decisão do CMN, do Copom e do Conselho do FGTS — confirme sempre a vigência.

— GLOSSÁRIO

Termos essenciais

SFH — Sistema Financeiro de Habitação; usa poupança/FGTS, com teto e taxa mais contida.

SFI — Sistema Financeiro Imobiliário; sem teto, taxas livres, sem FGTS.

LTV — Loan to Value; percentual financiado sobre o valor do imóvel.

CET — Custo Efetivo Total; reúne juros, seguros e tarifas — base de comparação.

PMT — Parcela na Tabela PRICE (parcela fixa).

SAC — Sistema de Amortização Constante; parcela decrescente.

SBPE — Funding do crédito imobiliário vindo dos depósitos de poupança.

FGTS — Fundo de Garantia; pode compor entrada/abater saldo no SFH, conforme regras.

Alienação fiduciária — Garantia em que o imóvel fica em nome do banco até a quitação.

SCR — Sistema de Informações de Crédito do Banco Central; raio-x da exposição.

Comprometimento — Percentual da renda usado nas parcelas (régua ~30%).

MIP/DFI — Seguros obrigatórios do financiamento (morte/invalidez e danos ao imóvel).

Averbação — Registro de um ato (ex.: a garantia) na matrícula do imóvel.

Matrícula — Documento que identifica o imóvel e seu histórico no cartório.

Habite-se — Autorização da prefeitura que atesta que o imóvel pode ser ocupado.

ITBI — Imposto municipal sobre a transmissão do imóvel.

TR — Taxa Referencial; soma-se aos juros em algumas linhas.

Portabilidade — Levar a dívida para outra instituição com condição melhor.

MCMV — Minha Casa Minha Vida; programa com subsídio por faixa de renda.

Registrato — Relatório do Banco Central com a posição de crédito do cliente.

DECORE — Declaração de rendimentos emitida por contador, usada por autônomos.

Composição de renda — Somar a renda de mais de uma pessoa para ampliar a capacidade.

Amortização — Parte da parcela que efetivamente reduz o saldo devedor.

Subsídio — Aporte do governo que reduz o valor financiado nas faixas do MCMV.

Pró-cotista — Linha do FGTS com taxa reduzida para cotistas do fundo.



CASTRO TOLEDO
CONSULTORIA & OPEN FINANCE

O seu “sim” começa com uma **conversa**.

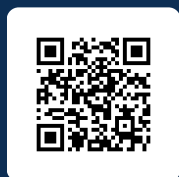
A Castro Toledo Consultoria forma e apoia quem trabalha com crédito — e quem decide o próprio — a qualificar, calcular e aprovar com método.

WhatsApp · +55 11 99934-2123

Site · castrotoledo.com.br

E-mail · contato@castrotoledo.com.br

Endereço · Alameda Rio Negro, 1030 · 2º andar · SP



WhatsApp



castrotoledo.com.br