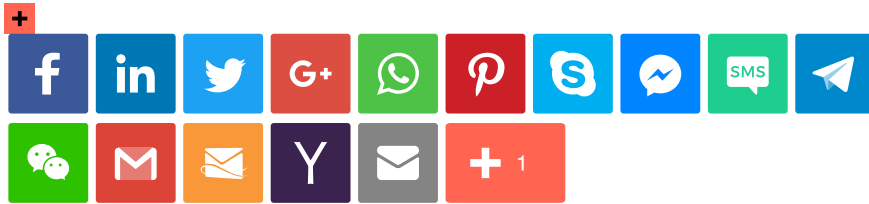


Venda de Consórcio de Imóveis Aumenta 107% no Primeiro Trimestre de 2018

Quarta, 09 Maio 2018 16:22 Escrito ou enviado por Caíque Fernandes

Adicionar novo comentario SEGS.com.br - Categoria: Seguros Imprimir

Compartilhar::



- Dados são da BR Consórcios, empresa com mais de 70 mil clientes ativos, que pretende crescer 50% em 2018 com novos negócios

- Consorciada conquista duas motos, carro e imóvel; jovem conquista primeira moto e programa seu primeiro imóvel pelo consórcio

- Segundo diretor da BR Consórcios, Rodolfo Montosa, brasileiro percebeu que o sistema é uma forma para a construção de patrimônio

De acordo com a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), de janeiro de 2017 a janeiro de 2018, foram lançadas 22,2% unidades residenciais a mais que no mesmo período de 2016 a 2017. Por outro lado, os juros dos financiamentos tradicionais continuam altos, mesmo com a redução da taxa básica. Segundo o Conselho de Política Monetária (Copom) do Banco Central, a taxa de crédito pessoal subiu 2,7%, nos dois primeiros meses de 2018, em comparação com o mesmo período de 2017.

A queda da inflação e a possibilidade de planejamento favorecem o mercado de imóveis adquiridos por meio do consórcio. É isso que acontece com a BR Consórcios (www.brconsorcios.com.br), empresa com mais de 70 mil clientes ativos em todo o país, que pretende crescer 50% em 2018 com novos negócios na comparação com o ano de 2017. “Durante o primeiro trimestre de 2018, conquistamos um aumento de 57% nas vendas gerais. As de consórcio de imóveis cresceram 107%, seguido de motocicletas com 12% e automóveis, com 11%”, informa Rodolfo Montosa, diretor geral da BR Consórcios.

Segundo Montosa, esse crescimento nas vendas ocorre, pois o brasileiro percebeu que o sistema de consórcio é uma boa forma para a construção de patrimônio, já que não tem juros, apenas o pagamento de taxas administrativas.

Caminho mais fácil para a realização dos sonhos – A empresária Eliane Gonçalves Néia, por exemplo, já conquistou um carro e duas motos para a sua empresa por meio do consórcio, que segundo ela, é uma forma de poupança programada. A recente aquisição foi a compra de um terreno em um condomínio. “Sempre achei que o consórcio seria a melhor opção para comprar um terreno em um condomínio que sonhava morar. Com o consórcio você aprende a administrar os objetivos e ter mais facilidade na conquista”, argumenta ela.

O desejo de Paulo Ricardo Rodrigues, 28 anos, era ter uma moto. Pesquisou vários tipos de financiamentos tradicionais que demonstraram juros altos e chegou à conclusão que o sistema de consórcio era o mais vantajoso. “Adquiri o consórcio de moto no início de 2017, dei um lance com o valor que eu tinha guardado e fui contemplado em julho do ano passado. Já estou usando a minha moto e, futuramente, pretendo construir meu patrimônio dessa maneira. O próximo passo é realizar o consórcio para um automóvel”, adianta.

Os dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC) mostram que o consórcio

de imóveis fechou 2017 com crescimento de 45,1% em volume de créditos comercializados em comparação com 2016. Já os financiamentos tradicionais sofreram retração de 7,4% no mesmo período, como aponta a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP).

SOBRE A BR CONSÓRCIOS (www.brconsorcios.com.br)

A empresa iniciou suas operações em 2012 com o objetivo de unir e fortalecer operadoras de consórcios nacionais que desejam expandir sua atuação. Seu modelo de negócio agrega administradoras diversas dentro de uma mesma plataforma, sendo pioneiro no Brasil. Tem sua sede administrativa em Londrina (PR) e conta com cerca de 500 funcionários diretos. As empresas associadas à BR Consórcios são: Consórcio União, Consórcio Araucária, Consórcio Santa Emília, Consórcio Saga, Consórcio Lyscar, ***** Consórcios e Rede Lojacorr Consórcios. As empresas possuem, juntas, uma carteira de mais de 70 mil clientes ativos.

A BR Consórcios projeta a ampliação dos seus canais de distribuição com a adesão de novos associados e parcerias. Para alcançar essa meta, além de manter suas equipes próprias de vendas continuará firmando novas parcerias para vendas de cotas de consórcios com empresas dos mais diversos setores, entre elas revendedores de automóveis, concessionários de motocicletas, corretoras de seguros, imobiliárias e empresas especializadas na venda de consórcios.