

# Consórcio cresce e já representa um terço dos financiamentos

Patrícia Figueiredo

**SÃO PAULO** O mercado de consórcios imobiliários cresceu 6,6% neste ano e representa 30,2% dos imóveis financiados no país no primeiro semestre, de acordo com a **Abac**, associação do setor.

A modalidade tem custo inferior ao do financiamento tradicional, já que não há empréstimo bancário.

Funciona assim: interessados criam um grupo de autofinanciamento por meio de uma administradora, fiscalizada pelo Banco Central.

As prestações mensais são depositadas em um fundo comum de onde sai o dinheiro para cartas de crédito, que são sorteadas entre os participantes. O sorteio é feito mensalmente até que todos os contribuintes sejam contemplados.

Nesse modelo, não há juros. O custo do crédito é relativo às taxas administrativas cobradas pela gestora do fundo.

A taxa média do consórcio imobiliário é de 0,10% ao mês —nos financiamentos, os juros giram em torno de 0,71%.

Há ainda a taxa de fundo reserva, que garante o equilíbrio financeiro do grupo mesmo que haja inadimplentes e custa em média 1% do valor total do crédito.

Como a duração do contrato pode ir de 120 a 200 meses, é preciso ter paciência.

“Eu encaro como uma forma de poupança”, conta a administradora de empresas Lígia Santos, 24.

Seu contrato teve início há nove anos, como um investimento dos seus pais. Santos assumiu o consórcio quando começou a trabalhar, em 2015.



O empresário José Francisco dos Santos no seu apartamento no Tatuapé, comprado por consórcio Alberto Rocha/Folhapress

Enquanto espera ser contemplado, o que deve acontecer até 2024, ela divide um apartamento alugado em Píneiros, na zona oeste de São Paulo, com mais duas amigas.

“Como a prestação é baixa, eu consigo pagar o aluguel. Isso não seria possível se eu estivesse financiando com juros.”

Para quem não pode esperar tanto, as administradoras oferecem um sistema de lances que pode acelerar o sor-

teio em troca do pagamento de um percentual maior do valor a ser recebido.

O lance livre funciona como um leilão: quem oferece mais leva a carta de crédito.

Há também contratos com lance fixo, no qual o cliente oferece 40% do valor total do financiamento e disputa o sorteio apenas com os participantes do grupo que fizeram a mesma oferta.

Desde 2009, é possível usar

o saldo do FGTS como parte do lance. Para isso, basta apresentar o extrato à administradora.

O fundo de garantia também pode servir para quitar parcelas restantes após o sorteio ou para complementar o valor do imóvel a ser adquirido com a carta de crédito.

“Investidores costumam ter maior poder aquisitivo e tendem a dar lances maiores, o que faz com que eles possam

ser contemplados mais rapidamente”, diz Sérgio Castelan, economista do Grupo Zap.

A principal desvantagem, segundo o economista, é que o comprador não tem controle sobre o momento exato da compra, mesmo com o sistema de lances.

Por isso, o consórcio é uma modalidade indicada para quem sabe administrar o orçamento. “É para a pessoa que busca adquirir um bem de for-

ma planejada, seja o primeiro imóvel ou uma troca”, diz Luiz Eduardo Veloso, diretor executivo do Itaú Unibanco.

Uma troca era o que empresário José Francisco dos Santos, 61, buscava. Depois que sua casa foi assaltada, ele entrou em um grupo de consórcio para adquirir um apartamento recém-construído no mesmo bairro, o Tatuapé, na zona leste de São Paulo.

Santos aproveitou a poupança e ofereceu 60% do valor do crédito final como lance.

“Como a média das ofertas vencedoras nos outros meses era algo em torno de 35% do valor total, eu sabia que tinha boas chances de ganhar.”

A estratégia deu certo: a contemplação aconteceu após 6 meses do consórcio com duração prevista de 90 meses.

O consórcio imobiliário também é uma boa saída para a compra de imóveis maiores, já que, quanto maior é o valor da carta de crédito negociada, menores são as taxas administrativas cobradas pelas instituições financeiras.

Antes de fechar o contrato é importante verificar a idoneidade da empresa junto ao Banco Central, alerta Paulo Roberto Rossi, diretor da Abac.

No site da instituição ([www.bcb.gov.br/rankconsorcio](http://www.bcb.gov.br/rankconsorcio)) é possível consultar reclamações contra as financeiras e a taxa média que é cobrada por essas empresas.

“O que não pode é confiar na promessa de contemplação antes do prazo do contrato, porque isso não existe”, diz Rossi. “Se um vendedor prometer que a carta de crédito sai em três meses num contrato de cem meses, desconfie.”