

Imóvel de R\$ 700 mil entra em consórcio

Com valorização imobiliária, Banco do Brasil e Itaú mais do que dobram o teto para empréstimos na modalidade

Enio Cesar/Folhapress

Proprietário que quer mudar para unidade melhor localizada também é alvo das empresas do setor

MARIANA SALLOWICZ
TATIANA RESENDE
DE SÃO PAULO

O segmento de consórcios está se adaptando ao boom do mercado imobiliário. Os dois maiores bancos do país, Banco do Brasil e Itaú Unibanco, mais que dobraram o valor máximo da carta de crédito, passando de R\$ 300 mil e R\$ 250 mil, respectivamente, para R\$ 700 mil.

“Os clientes procuravam contratar mais de uma carta de crédito para adquirir um imóvel. Criamos esse grupo para atender a essa demanda”, afirma Luis Matias, vice-presidente de consórcios do Itaú Unibanco.

Segundo o executivo, houve uma “forte adesão” em São Paulo, que responde por 35% dessas cotas. “A valorização imobiliária no Estado naturalmente proporcionou essa demanda por grupos com valores mais altos”.

O preço médio do metro quadrado de lançamentos com dois dormitórios teve alta de 112% na capital paulista nos últimos cinco anos, segundo dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio).

O diretor de empréstimos e financiamentos do BB, Marcelo Augusto Dutra Labuto, também aponta que o público-alvo são clientes que vivem em regiões onde o preço

dos imóveis teve forte alta.

“Além disso, foi identificado um crescente interesse na aquisição de imóveis comerciais, que possuem geralmente um custo total mais elevado”, acrescenta.

Outros bancos que atuam no setor —Bradesco, Caixa Econômica Federal, HSBC, Santander— mantêm produtos até R\$ 300 mil.

‘UPGRADE’

Francisco Coutinho, diretor-executivo da Rodobens Consórcio, outra grande empresa que atua nesse segmento com limite de R\$ 400 mil, afirma que “os interessados nas cartas com maior valor são pessoas que buscam um ‘upgrade’ na casa própria.

“Geralmente, são famílias que já têm imóvel próprio e adquirem o consórcio para mudar para um maior ou mais bem localizado.”

É o caso do biomédico Henrique Alberto Guizelini, 44, que entrou num consórcio após ter quitado seu primeiro imóvel, de 42 metros quadrados. “Comprei uma carta de R\$ 600 mil. Eu e minha mulher pensamos em ter um

“ Os novos valores são voltados aos clientes que querem manter seu poder de compra em regiões alvo de grande valorização imobiliária

MARCELO AUGUSTO DUTRA LABUTO
diretor da área de empréstimos e financiamentos do Banco do Brasil

filho e, para isso, queremos um apartamento maior”, diz.

Guizelini achou melhor a modalidade, que considera mais “amigável” porque não há cobrança de juros como no financiamento imobiliário. Há, no entanto, outros custos (veja texto abaixo).

O tíquete médio do setor ainda está longe de patamares tão elevados, tendo chegado a R\$ 106,7 mil em 2011, com alta de 12,4% ante o ano anterior e 28,1% na comparação com 2009, dado mais antigo disponível, de acordo com a Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios).

CÁLCULOS

Para William Rachid Junior, superintendente da área de consórcio da Porto Seguro, também forte nesse segmento, os R\$ 400 mil de teto oferecidos pela empresa são suficientes para atender o mercado porque, acima disso, seria “mais difícil fechar a conta”, referindo-se ao fundo comum.

Esse fundo é constituído a partir do pagamento das parcelas de todos os consorciados, com o objetivo de efetuar os pagamentos dos bens adquiridos pelos contemplados por sorteio ou lance.

Coutinho, da Rodobens Consórcio, diz que a abertura de cotas maiores é estudada, mas a inadimplência é uma preocupação.

“Precisamos avaliar se esses clientes vão ter condições de continuar no plano do consórcio. Em um grupo de R\$ 700 mil, um cliente que atrasa representa muito”, explica o executivo.



Com carta de crédito de R\$ 600 mil, Aline e Henrique Guizelini querem um imóvel maior