

Cresce uso de consórcio para aquisição de imóvel

Os dois maiores bancos do País mais que dobraram o valor máximo da carta de crédito, que atualmente chega a R\$ 700 mil

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.”

PÚBLICO-ALVO

O diretor de empréstimos e financiamentos do BB, Marcelo Augusto Dutra Labuto, destaca 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.

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.”

Muitas pessoas conside-

ram o consórcio uma modalidade de financiamento mais “amigável” porque não há cobrança de juros como no financiamento imobiliário. Há, no entanto, outros custos.

O tiquete 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 Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

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.

INADIMPLÊNCIA

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.

As instituições financeiras não consideram que o consórcio seja um concorrente do crédito imobiliário porque os focos são públicos diferentes.

“Enquanto o cliente de consórcio tem um perfil de planejamento financeiro, o público tomador de financiamento possui uma característica mais imediatista”, compara Marcelo Dutra Labuto, diretor do Banco do Brasil. (FP)