IMOBILIÁRIO. Bancos que atuam no setor ampliaram o valor do financiamento com foco no consumidor

Consórcios se adaptam a mercado

Banco do Brasil e Itaú Unibanco dobraram valor da carta de crédito, passando de R$ 300 mil e R$ 250 mil, respectivamente, para R$ 700 mil

MARIANA SALLOWICZ
TATIANA RESENDE
FOLHAPRESS

São Paulo, SP – 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 Luís 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 ele.

Outros bancos que atuam no setor – Bradesco, Caixa Econômica Federal, HSBC e Santander – mantêm produtos de 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".

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 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.

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).

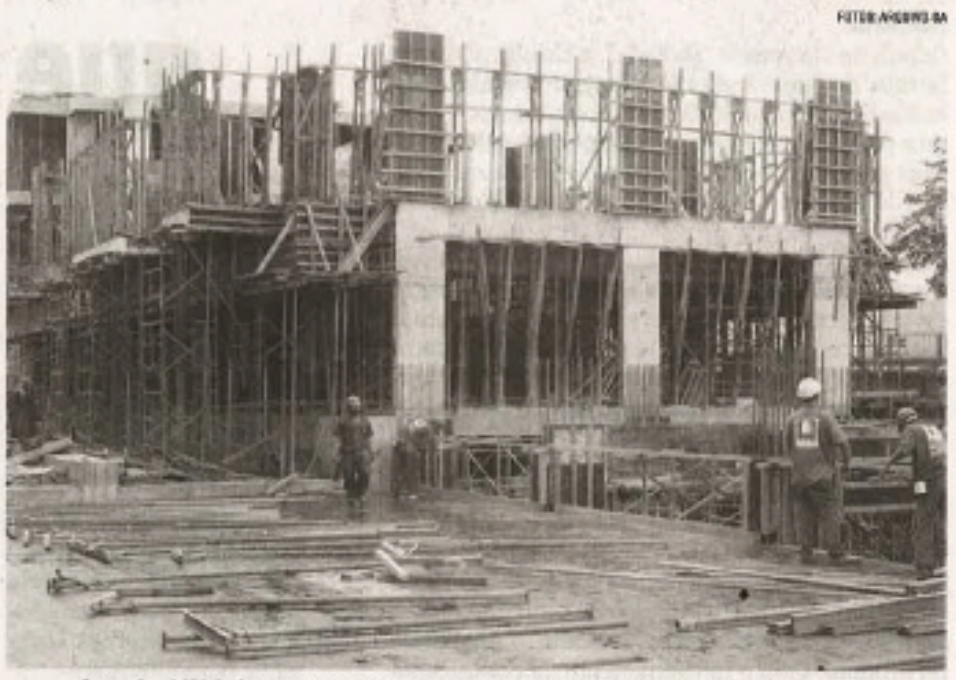

FOTO: ARQUIVO/AE

Boom imobiliário faz segmento de consórcio ampliar cartas de crédito para o consumidor

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 ao 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.

Paulo Roberto Rossi: pensamento a médio e longo prazos

Segmento não concorre com crédito imobiliário

São Paulo, SP – As instituições financeiras não consideram que o consórcio seja um concorrente do crédito imobiliário, porque os focos são públicos diferentes. O consórcio é mais indicado para quem precisa do bem apenas a médio ou longo prazos, já que, se não for sorteado logo ou conseguir arrematar a carta de crédito ao dar um lance, o cliente pode ter que esperar mais de 16 anos para ter o dinheiro, "caso do Banco do Brasil, com prazo máximo de 200 meses".

"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.

Na modalidade, não há cobrança de juros; portanto, o custo final é menor do que no financiamento habitacional, mas os interessados devem olhar com atenção redobrada a taxa de administração.

Outro item importante a ser considerado no cálculo para definir a melhor opção é o fundo de reserva.

Nas empresas pesquisadas pela reportagem, o percentual sobre o valor da carta de crédito varia de zero a 5%.

LANCE

Os especialistas consultados preferem não indicar um percentual de lance que vai garantir a contemplação, mas há dicas que podem ajudar a usufruir melhor do produto.

"Os percentuais variam muito de acordo com o grupo e, principalmente, com o prazo restante. Geralmente, nos primeiros meses, os lances são mais altos, já que é o momento em que as pessoas com maior necessidade e poder financeiro fazem ofertas maiores para adquirir logo seu bem", explica Luís Matias, do Itaú Unibanco.

O número de clientes no consórcio de imóveis cresceu 6% em 2011 ante o ano anterior, de acordo com a Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), chegando a 614.500 participantes ativos.

Para Paulo Roberto Rossi, presidente da entidade, a modalidade deve continuar crescendo. "O cenário econômico faz as pessoas pensarem a médio e longo prazos".

INDICADORES

Um dos indicadores que reforçam essa confiança do consumidor para comprometer a renda futura por tanto tempo é a taxa de desemprego, que chegou a 5,5% em janeiro, a menor para o mês desde o início da série histórica do IBGE, em 2002.

Um dos entraves para a expansão maior do produto é a perda de poder de compra, já que a carta de crédito é reajustada apenas por um índice de inflação, como o INCC (Índice Nacional de Custo da Construção). MB • RT