

Homens de 50 anos lideram preferência por consórcio

Consumidores da classe B dominam as compras de cotas para imóveis

Pedro Souza

Os homens são os consumidores que mais contratam o consórcio imobiliário. Eles, em maioria, já entraram no grupo da meia idade, entre 40 e 50 anos, e integram a classe de consumo B.

Esse é o perfil do cliente mais comum desta modalidade de crédito, revela estudo desenvolvido pela Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios).

Segundo a pesquisa, 54% dos clientes das empresas de consórcios que têm cotas neste ano para comprar imóveis pertencem à classe B. A presença da classe C é de quase metade, 26%, e os mais abastados, da classe A, representam fatia de 20%.

A maturidade e a experiência de vida marca presença relevante na categoria. A idade de 52% desses consorciados está entre 40 e 50 anos. Mas quem ainda tem um longo caminho para atingir o sonho, cotistas

com idades entre 30 e 39 anos, garantem 36% de participação no mercado de consórcio de imóveis.

Esse é o caso, por exemplo, do instrumentista desenhista de Diadema Anderson da Silva Tertuliano. Com 30 anos, ele foi obrigado a encontrar uma maneira de pagar a casa própria. Mas os financiamentos não se encaixaram na renda do trabalhador.

“Moro sobre a casa do meu pai, que decidiu vender o imóvel. Então, resolvi comprar. Me contaram do consórcio”, disse Tertuliano. Mas a sorte está bem próxima do desenhista. Ele contratou cota de R\$ 80 mil em maio, foi sorteado no segundo mês e já negociou com a administradora outra carta de R\$ 140 mil. “Vou pagar R\$ 220 mil pela casa do meu pai. Ele tinha colocado à venda por R\$ 340, mas fez um preço de pai para mim”, brincou o desenhista.

Consorciados com idade entre 20 e 29 anos representam cer-

ca de 12% das cotas para imóveis. E a predominância do público masculino é nítida, tendo em vista que 65% das cartas estão contratadas por clientes deste gênero.

A gerente regional do Consórcio Nacional Embraccon, Leila Ferreira, defendeu o seu produto como melhor opção em relação a um financiamento comparando os custos adicionais dos clientes. “Em média, o cotista vai pagar apenas 21% de ta-

xa de administração sobre o valor total do crédito, e não terá juros como nos empréstimos de instituições financeiras”, disse a representante da empresa.



Se por um lado o preço do crédito é mais baixo, a contemplação é mais demorada do que um financiamento, no qual o consumidor consegue o dinheiro emprestado logo depois que as instituições financeiras aprovam a liberação. No consórcio, existem duas formas de receber o dinheiro. Uma é por meio de sorteio, que ocorre mensalmente para poucos participantes de um só grupo. A segunda maneira é oferecer à empresa administradora de consórcio a liquidação de grande fatia da dívida, ou seja, por lance.

VENDAS

Presente na região com três unidades, uma em São Bernardo e duas em São Caetano, a Embraccon vende, em média, R\$ 8 milhões em cotas, para aquisição de imóveis, por mês.

“Os prêmios contratados giram entre R\$ 80 mil e R\$ 400 mil”, calculou Leila. Os participantes podem liquidar o crédito em até 180 parcelas. ▲