

Consórcio Servopa atrai novos consumidores

ParanaShop - Curitiba/PR - GERAL - 21/10/2013 - 11:43:05

Adquirir um bem através de grupos de **consórcios** é uma prática bastante conhecida do consumidor brasileiro. Nos anos 1990, quando os financiamentos eram pouco atrativos às classes ?C? e ?D?, devido às altas taxas de juros e ao número limitado de parcelas que comprometia a renda mensal destes consumidores, os **consórcios** eram a única saída para aqueles que queriam adquirir um bem, principalmente automóveis, sem ter que pagar a vista, tão pouco comprovar renda, dispor de avalistas ou esbarrar em outras burocracias.

Com o aumento do poder de consumo, o país apresentando crescimento na taxa de empregos, e nos anúncios de novas aberturas do mercado no Paraná para as empresas multinacionais de bens de consumo se instalarão no Estado, aumenta-se também a expectativa dos consumidores para a aquisição de carros novos, imóveis, computadores, entre outros bens.

O setor de **consórcio** aproveita todos os momentos da economia para crescer. Por isso, o **Consórcio** Servopa investe constantemente para criar novos produtos, novos grupos e oportunidades de negócios, como o 13º grupo de **consórcio** de Imóveis, com créditos que vão de R\$80 mil a R\$160 mil, buscando atrair um novo perfil de consumidor: o jovem, que antes não olhava esta modalidade com bons olhos e agora, busca um investimento seguro e com as melhores taxas do mercado.

De acordo com o gerente da Servopa Administradora de **Consórcios**, Mario Munhoz, o consumidor mais jovem descobriu o **consórcio** como forma de investimento e segurança para o futuro. ?Hoje em dia é muito comum recebermos clientes de 20 a 30 anos que sabem fazer planejamento financeiro e buscam no **consórcio**, principalmente, de imóveis, uma segurança para a aposentadoria?, comenta Munhoz.

Vantagens

Além da estabilidade que o **consórcio** apresenta frente ao cenário econômico, o custo final é significativamente menor para a aquisição do bem. Apesar do consumidor não obter o produto no ato da assinatura do contrato, a conta final da sua aquisição chega a ser quase 300%. ?A vantagem do **consórcio** é simples, a modalidade tem apenas a taxa de administração que se divide mês a mês, e a atualização dos valores é feita a com base na valorização ou desvalorização do bem. Muitas vezes o cliente começa pagando um valor de parcela e em um determinado mês a parcela diminui. Depende do valor do bem no mercado. Mas o custo final sempre será menor do que um financiamento direto?, afirma Mário Munhoz, da Servopa Administradora de **Consórcios**, que completa, lembrando que no final de outubro começam as entregas do grupo de **consórcio** imobiliário com cartas de R\$ 250 mil a R\$ 500 mil.