

» CONSÓRCIOS

Compra de carta sorteada antecipa crédito imobiliário

Negócio pode ser feito por intermédio da empresa de consórcio ou entre o consorciado e o comprador, que recebe o crédito e assume as parcelas

| Sharon Abdalla

■ O consórcio de imóveis é uma boa opção para quem deseja adquirir um imóvel de forma planejada, mas sem pressa. Quem não quer contar apenas com a sorte para conseguir o crédito, pode antecipar etapas comprando uma carta já contemplada. Embora pouco conhecida, essa alternativa movimentou um mercado secundário de consórcios.

“Às vezes, a pessoa é contemplada e não quer mais o crédito, então pode transferir sua cota para outro consumidor”, explica Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (ABAC).

Apesar de representarem um número reduzido de clientes, os consorciados que chegam por meio da comercialização de cotas veem benefícios no negócio, dizem especialistas. “Mesmo pagando uma vantagem financeira para quem está vendendo a carta [que pode superar o dobro do valor pago até o momento], o consórcio é uma opção mais vantajosa comparado a outros sistemas de aquisição, porque ele não tem juros”, diz Reinaldo Bertini, diretor-superintendente do Consórcio Araucária. Os consórcios, por sua vez, possuem taxas de administração que, em geral,

variam de 12% a 22% do valor da carta. Com a compra, é feita a transferência do contrato para o novo consorciado, que recebe o crédito e assume o pagamento das parcelas restantes.

A comercialização da carta de crédito contemplada pode ser intermediada pela empresa de consórcio ou realizada diretamente entre consorciado e comprador. Em ambas as formas, a finalização da transferência é realizada diretamente na administradora, que faz a checagem dos dados do comprador e da cota para garantir a segurança da transação e do grupo de consórcio. “O importante é que o consumidor sempre procure fazer negócio com sua administradora de confiança, aprovada pelo Banco Central, e evite anúncios mirabolantes”, orienta Bertini.

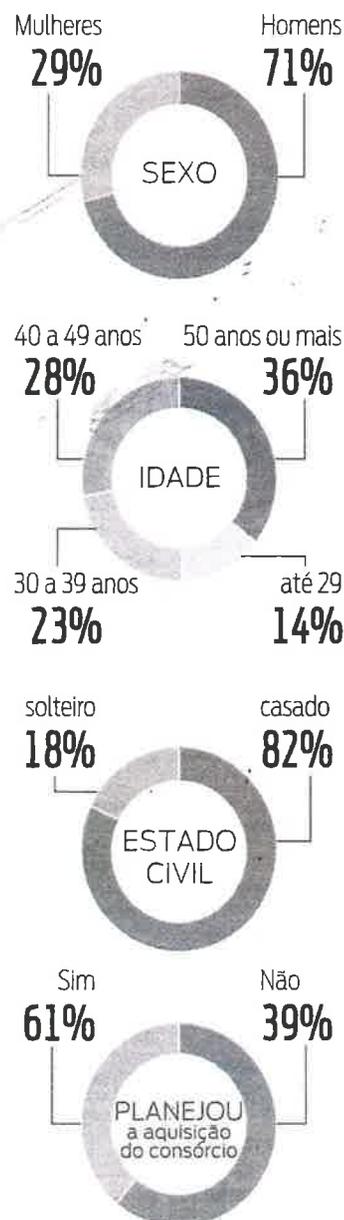
Mercado

O consórcio de imóveis respondeu por 11,5% das unidades financiadas pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) no primeiro semestre deste ano. O Paraná é o terceiro estado onde essa modalidade é a mais utilizada para a aquisição de imóveis, segundo a ABAC.

Apesar dos números positivos, a comercialização de novas cartas de crédito desacelerou neste ano. Rossi conta que o número de cotas vendidas apresentou retração de 13,1% entre os meses de janeiro e setembro de 2014 no comparativo com o mesmo período 2013, influenciada principalmente pelos efeitos da Copa do Mundo e do fraco desempenho da economia. “Esperamos que esses fatores tenham ficado para trás e que

PERFIL

Mais da metade dos clientes de consórcio são homens com mais de 30 anos:



Fonte: ABAC.
Infografia: Gazeta do Povo.

os novos rumos da economia motivem o consumidor. As expectativas são boas para o final deste ano e para 2015.”

COMO FUNCIONA

Modalidade depende do sistema “todos por um” para funcionar

■ O consórcio é uma espécie de associação de compradores que se unem para a aquisição de um determinado bem. Na modalidade imobiliária, os grupos são formados, em média, por cerca de 500 associados que pagam parcelas mensais. Os valores do crédito variam de acordo com a administradora responsável pelo contrato, partindo de R\$ 50 mil até R\$ 1 milhão. O prazo para o pagamento da cota também difere, com planos de 60 a 240 meses. “A definição do grupo do qual o consorciado irá participar é baseada nesses dois fatores, prazo e custo”, explica Tatiana Schuchovsky Reichmann, diretora-superintendente da Ademilar Consórcio de Investimento Imobiliário.

Dinheiro na mão

O acesso ao crédito ocorre, primeiramente, pelos sorteios realizados pela loteria federal ou por outros métodos especificados no contrato. Os consorciados podem, ainda, oferecer lances para antecipar a retirada da carta de crédito. As regras para a oferta dos lances variam de acordo com o grupo e com os termos do contrato. Nos lances livres, o consorciado oferece o valor referente a um número determinado de parcelas, que será descontado do crédito que receberá na carta contemplada. Funciona assim, em um contrato de R\$ 200 mil, por exemplo, o cliente pode oferecer R\$ 30 mil em parcelas de lance e receber um crédito de R\$ 170 mil – mesmo valor que será pago ao final do contrato. Outras opções são o cliente pagar o lance do próprio bolso ou utilizar o FGTS para realizar a oferta, que será abatida do saldo devedor, recebendo o crédito integral para a aquisição do imóvel.