



Construtoras querem amarrar cliente com benefícios na venda

DCI - São Paulo/SP - HOME - 09/07/2015 - 05:00:00

Autor não informado

09/07/2015 - 05h00



O papel do corretor de imóveis, em tempo de queda nas vendas, ganha importância para as construtoras

Foto: Dreamstime

São Paulo - Soluções criativas e retomada de velhos hábitos para estimular a compra de imóveis voltaram ao radar das construtoras. A redução de 40% na venda de imóveis e os altos estoques levaram empresas a firmarem parceria com bancos, aceitarem carros no pagamento, estimularem o uso de **consórcios** e dar descontos que vão além da simples "promoção". De acordo com o balanço mais recente do Sindicato da Habitação de São Paulo (Secovi-SP), só na capital são 28 mil imóveis em estoque. A média histórica são 17 mil; no Rio de Janeiro, cerca de 14 mil imóveis novos não foram vendidos, enquanto 5 mil residências estão fechadas em Belo Horizonte, segundo dados do Secovi de cada região.

"A era da promoção acabou. Investir em publicidade e dar pequenos descontos é funcional quando o setor vai bem e a construtora só precisa driblar a concorrência. Agora, é hora de driblar a economia ruim e liquidar estoques, e aí as vantagens precisam ser maiores", diz o professor de macroeconomia e doutor em ocupação urbana da Universidade Estadual Paulista (Unesp), Roger Tinto.

A visão do acadêmico vem em linha com as ações das construtoras para eliminar estoques. Na Trisul, por exemplo, além de oferecer financiamento próprio da construtora para compras de imóveis novos, a empresa dá benefícios como viagem de lua de mel, um ano de compras, um ano de escola ou um ano de personal fitness. "A restrição de crédito e maior endividamento das famílias tem restringido a compra, tornando a decisão um pouco mais lenta. O perfil de consumidores tem sido de usuários finais do imóvel. O perfil investidor tem sido mais raro", diz o coordenador de inteligência da Trisul, Lucas Araújo.

Carros no foco

Além dos descontos, quem também tem apostado em vantagens ao consumidor é construtora MBigucci, que opera na região da Grande São Paulo. Segundo Milton Bigucci, presidente da empresa, a construtora adotou ações para movimentar as vendas. "Temos a campanha de venda direta com a construtora, em que o cliente tem menos burocracia para aprovar e fazer os pagamentos. Além da agilidade na compra, outra vantagem é pagar em até 150 meses"

Outra ação da construtora é a campanha do Seu automóvel = sua casa, que aceita carro usado como parte do pagamento. Além disso, a promoção Indique um Amigo, em que o cliente que indicar um novo comprador ganha uma TV de 32 polegadas. "15% das vendas feitas pela construtora nos últimos meses foram

indicações de clientes", completou o executivo. "As palavras de ordem na empresa são: flexibilidade e negociação"

Outra ação, explicou ele, é a compra direta com a construtora. "Fazemos uma simulação com a renda e condições de pagamento que o cliente tem. Por não ter vínculo com bancos, o processo é todo aqui, sendo menos burocrático e mais ágil", disse, lembrando que a perspectiva é que o mercado fique de lado este ano, mas cresça em 2016.

Pacotes especiais

Entre as maiores construtoras do Brasil, a PDG também aumentou esforços para estimular a venda. "Com base no atual cenário econômico, criamos o PDG Facilita, pacote especial para 69 empreendimentos, entre comerciais e residenciais, localizados em diversas cidades brasileiras", explicou o gerente de marketing da empresa, Leonardo Garcia Raymundo,

Entre as vantagens estão descontos especiais, parcela única bonificada, financiamento de até 80% do valor contratado, caso o financiamento bancário não atinja o necessário para aquisição. "Além disso, fazemos o Recompra Certa, em que a PDG recompra o imóvel PDG pelo mesmo preço pago pelo cliente, caso o financiamento não seja aprovado pelo banco."

Este mês a Eztec anunciou que estuda ampliar o financiamento próprio para alguns empreendimentos como reação a fraqueza do setor imobiliário. Cerca de R\$ 100 milhões seriam necessários para segurar os financiamentos e diminuir os estoques que em março foram avaliados em R\$ 1,26 bilhão.

Os financiamentos da empresa teriam prazo de 150 meses, com taxa de 9,99% ao ano mais inflação pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), mediante entrada de 20% do valor do imóvel. "Agora o foco é trabalhar com a nossa imobiliária própria toda a venda de estoques", disse o diretor financeiro e de Relações com Investidores, Emilio Fugazza.

Parceria com bancos

Também de olho na redução de estoques, a construtora Reggon, do Rio Grande Sul, apostou na parceria com bancos para tentar encontrar taxas menores. Segundo o diretor comercial da empresa, César Lemos Brandão, novas taxas serão anunciadas em breve. "Estamos em processo de finalização de uma parceria com um dos maiores bancos do Brasil. O objetivo é reduzir pelo menos dois pontos percentuais o valor do juro praticado no mercado com a garantia da construtora nos financiamentos", disse ele, sem revelar o nome da instituição financeira envolvida no projeto.

Na construtora Marques, entender a necessidade do cliente e achar a melhor forma de financiar vêm sendo a aposta para garantir a venda. De acordo com o diretor comercial do grupo, Rodrigo Ramos de Oliveira, especialistas em crédito imobiliário estudam caso a caso as propostas dos clientes em potencial. "Não oferecemos, de maneira generalizada, financiamento próprio, mas em alguns casos específicos essa modalidade pode sim ser considerada uma opção", disse.

Imóveis usados

Com a mudança em maio dos tetos de financiamento da Caixa Econômica Federal para imóveis usados (50% do valor de imóveis usados sejam financiados pelo Sistema Financeiro de Habitação, SFH, ou 60% pelo Sistema Financeiro Imobiliário, SFI), a Rodobens **Consórcio** lançou o Plano Hora Certa Imóveis. "Com prazos diferenciados e uma faixa de crédito atrativa é uma alternativa para a compra. Com ele, os consorciados ainda podem acelerar a aquisição do imóvel antes da contemplação", diz o diretor da Rodobens **Consórcio**, Ronald Macedo Torres.

O Plano Hora Certa Imóveis reúne 600 participantes por grupo. Oferece créditos de R\$ 70 mil a R\$ 300 mil e prazo de até 180 meses. São realizadas três contemplações mensais, e os consorciados podem aumentar o crédito em até 30% no momento da contemplação. O plano permite que o FGTS seja utilizado para realização de lance ou complementar o crédito.

"Por não necessitar de entrada e ter flexibilidade nos prazos, temos a perspectiva de que o **consórcio** será uma ferramenta cada vez mais utilizada, e este novo plano estimula essa movimentação", diz Ronald Macedo Torres, diretor da Rodobens.

Paula Cristina