

Imóveis

ESPECIAIS

Leia também » Casarões de Curitiba

Pedro Serapio/Gazeta do Povo



Henrique Vianna, diretor comercial da Consórcio Apolar: venda de novas cotas na empresa cresceu 29% no 1º semestre.

SEM CRISE

Falta de crédito estimula consórcio de imóveis no país

Venda de novas cotas registrou alta de 40% no primeiro semestre de 2015 na comparação com igual período do ano passado

04/08/2015 | 22h00 | Sharon Abdalla

Texto publicado na edição impressa de 05 de agosto de 2015

Comentários (0)

Na contramão de outros segmentos, o setor de consórcio imobiliário parece alheio aos efeitos da crise econômica. Ruim para o mercado imobiliário, a restrição do crédito bancário está estimulando a venda de novas cotas, que aumentou 40% no primeiro semestre de 2015 na comparação com o mesmo período do ano passado.

Cuidados

As vantagens do sistema de consórcio não dispensam os cuidados no momento da contratação do crédito e da utilização do recurso. Confira as dicas dos especialistas.

- Ao procurar uma administradora de consórcios, verifique se a empresa é habilitada pelo Banco Central (BC) para oferecer a modalidade. A verificação pode ser feita no site do BC e também no portal da Abac.
- Entenda a dinâmica do produto e procure conhecer seus direitos e deveres como consorciado. Isso faz com que você possa tirar o melhor proveito do sistema.
- Como este é um investimento de longo prazo, é importante fazer uma boa análise do orçamento disponível para que a parcela esteja adequada a ele e ao objetivo da compra.
- Clientes contemplados devem ter a consciência de que a compra do bem pelo consórcio corresponde a uma aquisição à vista. Assim, ele tem condição para negociar e optar pela melhor proposta.
- Nos casos em que a compra do bem não corresponde a todo o crédito da carta, o saldo pode ser utilizado para quitar parcelas futuras ou os custos cartoriais referentes ao registro do imóvel.

Junto com as novas cartas, cresceu também o volume de crédito comercializado, que somou R\$ 12,7 bilhões nos primeiros seis meses deste ano, alta de 42,6% em relação ao mesmo período de 2014. Os dados são da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

Os resultados superaram as expectativas do setor e, na opinião de alguns especialistas, foram influenciados pelas dificuldades na contratação do financiamento imobiliário junto aos bancos, decorrente da mudança nas regras e da maior rigidez para a liberação do crédito. "Para comprar um imóvel usado, o cliente precisa dar cerca de 50% de sinal, ou 30% no caso do novo. Com o consórcio, ele consegue programar a compra e pode dar lances [para antecipar a contemplação] menores do que estes valores", explica Henrique Vianna, diretor comercial da Consórcio Apolar. A empresa registrou um aumento de 29% na comercialização de novas cotas no primeiro semestre deste ano na comparação com o mesmo período de 2014.

José Roberto Luppi, presidente regional da Abac no Paraná, reconhece a influência da restrição do crédito nos resultados do semestre, mas acredita que eles são, antes de tudo, decorrentes do amadurecimento de uma consciência do consumidor brasileiro em relação à formação de um patrimônio, no qual o consórcio cumpre um papel de disciplinar a pessoa para a poupança.

Outros pontos que jogam a favor da modalidade são a inexistência da cobrança de juros, que no consórcio é substituída por uma taxa de administração – mais baixa do que as taxas bancárias, na média – e à maior flexibilidade de uso do recurso, que pode ser destinado à compra de um imóvel novo, usado e de terrenos, além de obras de reforma, construção e ampliação do bem. A desvantagem fica por conta da espera para o acesso ao crédito, limitado ao sorteio da carta ou à oferta de lances para antecipar a contemplação.

“Para comprar um imóvel usado, o cliente precisa dar cerca de 50% de sinal, ou 30% no caso do novo. Com o consórcio, ele consegue programar a compra e pode dar lances [para antecipar a contemplação] menores do que estes valores.

Henrique Vianna,
diretor comercial da Consórcio Apolar.

Os especialistas lembram que os clientes contemplados têm a vantagem de poder comprar o imóvel à vista. Neste momento, isso significa um bom poder de barganha na hora da negociação. Tatiana Schuchovsky Reichmann, diretora superintendente da Ademilar Consórcio de Investimento Imobiliário diz que, em alguns casos, os descontos negociados correspondem ao valor da taxa de administração da carta, compensando este custo.

Perfil

O investidor planejado, que visa a construção de um patrimônio a longo prazo, ainda representa boa parte da fatia dos clientes do consórcio imobiliário. Tatiana lembra, no entanto, que é crescente a participação das pessoas que veem na modalidade uma alternativa para sair do aluguel. "Cerca de metade dos clientes compra [a carta] para investimento. A outra metade para a aquisição da primeira casa ou para fazer um upgrade do

imóvel", acrescenta.

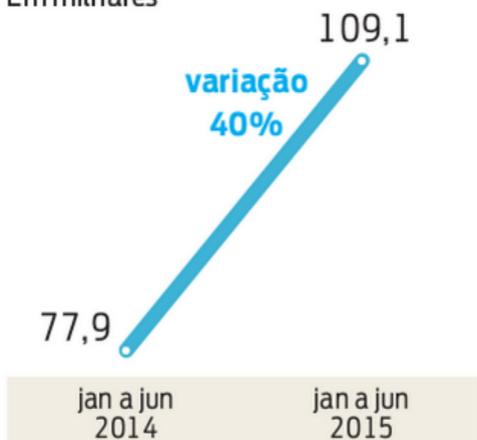
Tanto na Ademilar quanto na Apolar, o valor médio das cotas comercializadas gira entre R\$ 200 mil e R\$ 280 mil. O número é superior à média de R\$ 121 mil registrada pela Abac em junho, valor 1,8% menor do que o registrado no mesmo mês de 2014.

EM ALTA

A dificuldade da contratação de crédito junto aos bancos foi um dos fatores que elevou a demanda pelo consórcio imobiliário. O número de cotas comercializadas no primeiro semestre de 2015 cresceu 40% em comparação com o mesmo período do ano passado.

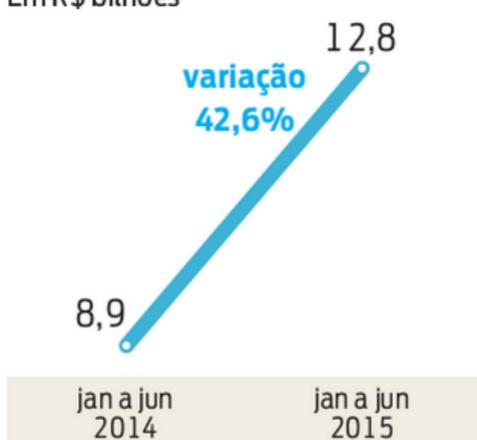
Venda de novas cotas

Em milhares



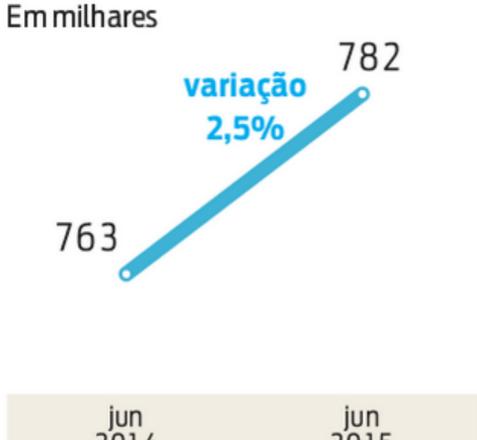
Créditos comercializados

Em R\$ bilhões



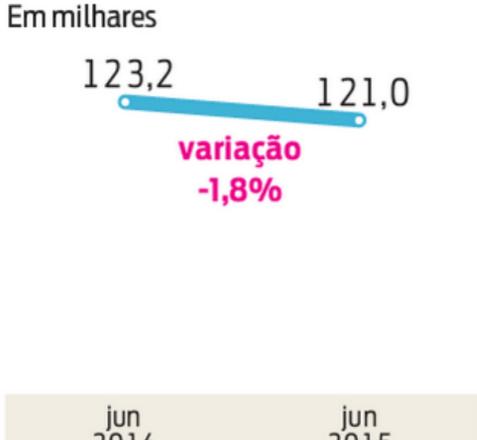
Número de consorciados

Em milhares



Ticket médio da cota

Em milhares



Fonte: Abac. Infografia: Gazeta do Povo.

PUBLICIDADE