

CONSÓRCIO DE IMÓVEIS

PROCURA POR COTA AUMENTA 45,6%



DIVULGAÇÃO

Na contramão da crise econômica, com inflação crescente, alta taxa de juros e aumento no desemprego, o consumidor aumentou a compra de consórcios, sobretudo o imobiliário. De janeiro a outubro deste ano, foi contabilizado 1,95 milhão de novos consorciados, o que significa 3,7% a mais que os 1,88 milhões atingidos no ano passado. A casa própria, principal sonho do brasileiro, é um exemplo desse novo comportamento. Nos últimos dez meses, houve aumento de 45,6% na entrada de novos participantes nos consórcios de imóveis em relação ao mesmo período de 2014.

Ao realinhar seu orçamento pessoal ou familiar e ao considerar as premissas básicas da educação financeira, muitos brasileiros têm conduzido seus passos básicos para tomada dessas decisões com pesquisa, análise e comparação. Na definição de seus objetivos para aquisição de bens ou contratação de serviços, há ainda a preocupação em consumir com responsabilidade, dentro do limite de seus recursos mensais.

Trata-se da comprovação de que, ao planejar financeiramente o futuro, é possível seguir investindo e realizando objetivos, ainda que vivenciando uma crise econômica – analisa o presidente executivo da Associação Brasileira de Adminis-

tradoras de Consórcios (Abac), Paulo Roberto Rossi.

No balanço de janeiro a outubro, houve alta também nas contemplações, em comparação com o ano passado. Com mais 5,4% sobre os 1,12 milhões de consorciados registrados em 2014, a marca chegou aos 1,18 milhões.

NÚMEROS POSITIVOS

A movimentação financeira do sistema acumulada nos 10 primeiros meses do ano somou R\$ 72,57 bilhões em créditos comercializados, 16,6% mais que os R\$ 62,24 bilhões de idêntico período do ano passado. Na disponibilização de créditos, quando das contemplações, houve R\$ 34,04 bilhões, 9,6% mais que os R\$ 31,06 bilhões de um ano antes.

Importante observar que os totais deste ano, em ambas situações, são superiores aos de 2014, indicando procura por créditos maiores, apesar das dificuldades econômicas enfrentadas. Se as dificuldades parecem intermináveis para muitos, para outros talvez seja a melhor ocasião para projetar os próximos anos ao equilibrar receita e despesa, praticando o consumo responsável com vistas à aquisição de imóvel – salienta Rossi.

Com a instabilidade econômica, confirmada pela queda de 1,7% só no terceiro trimestre e ratificada pelo encolhimento

do PIB em 5,8%, ainda sem perspectiva de rápida reversão em sua tendência, especialistas não otimistas quanto a sistema de consórcios em 2016. Do ajuste fiscal à redução da inflação, agravados pela alta taxa de juros praticada e pelo aumento do desemprego, o brasileiro tem sido afetado pela crise.

– Estimamos que, se os consórcios repetirem o mesmo desempenho ocorrido neste ano, já será um ganho para todos da cadeia produtiva – afirma Rossi.

PREVISÃO PESSIMISTA

Para o dirigente, “o amadurecimento das atitudes do consumidor, que tem feito do consórcio uma espécie de poupança com objetivo definido, permite esperar pequenas variações, ora positiva ora negativa, resultando, na média, em estabilidade para os indicadores da modalidade”. Por se tratar de uma modalidade de autofinanciamento, no qual os participantes constroem sua própria poupança a baixo custo, os consórcios dispensam a utilização de dinheiro público, já que os consumidores se financiam e se concedem crédito mutuamente.

É o que pode, na opinião de analistas do setor, movimentar a roda de negócios, principalmente, no primeiro semestre do próximo ano.

IMOBILIÁRIA A3 COMEMORA 23 ANOS DE FUNDAÇÃO

Surgida do sonho de criar uma imobiliária diferenciada, a a3 Assessores Imobiliários acaba de completar 23 anos. Com três unidades na Capital (Tristeza, Moinhos de Vento e Azenha), a empresa já comercializou no período mais de 1 milhão de metros quadrados de apartamentos, casas, terrenos, salas, conjuntos, prédios e outros.

– Na época, eu tinha 28 anos, e com essa idade a gente tem o mundo em aberto. Buscava fazer algo diferente, não apenas vender, e sim assessorar o negócio desde a compra do terreno por parte da construtora até a hora de o comprar da casa se mudar para o local. Hoje já existem pessoas que fazem isso, mas na época a proposta era muito à frente do tempo – recorda o diretor e fundador da empresa, Jacques Scherer.

Na inauguração, a imobiliária contava com 15 corretores. Hoje, são 100

profissionais. No final de novembro de 1992, quando era inaugurada oficialmente, a a3 convivia com um quadro político de muita instabilidade. O então presidente Fernando Collor renunciava ao cargo para escapar de um processo de impeachment, e a economia era recheada de incertezas.

– Para se ter idéia, o valor do imóvel era dolarizado, nem tínhamos uma moeda confiável. Foi o pior momento político possível, e hoje estamos caminhando para uma situação parecida – avalia.

Se pudesse voltar no tempo, Jacques não tem dúvida sobre o que faria diferente:

– Eu teria criado um curso para treinamento de profissionais da corretagem. Hoje é a grande dificuldade do mercado. Não houve, por exemplo, preparação dos profissionais para lidar com mídias sociais e outras ferramentas de comunicação. Foi uma transição rápida demais.

OS CUIDADOS NA HORA DE CONTRATAR UM CORRETOR

Uma das mais antigas profissões do país, a função de corretor de imóveis começou a ser exercida ainda durante a colonização, quando as pessoas ganhavam a vida procurando pousadas para os recém-chegados ao Brasil. De lá para cá, a categoria cresceu, o surgimento de cursos específicos contribuiu para a profissionalização dos serviços e, atualmente, a categoria agrupa quase 300 mil pessoas em todo país, segundo o Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci). Em meio a tantos profissionais, para garantir que esta assessoria seja prestada de forma adequada, é necessário alguns cuidados, como orienta o presidente da Associação Brasileira dos Mutuários da Habitação (ABMH), Lúcio Delfino.

De acordo com ele, a lei 6.530/1978 define como corretor de imóveis a pessoa física (autônomo) ou jurídica (imobiliária) que exerce a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, e opina quanto à comercialização imobiliária.

– No caso da compra e venda, o corretor pode ser contratado pelo comprador ou pelo vendedor e sua remuneração, geralmente, corresponde a um percentual do valor da negociação, que varia entre 6% e 8%, conforme definido pela tabela do sindicato da categoria. Já na locação, a remuneração, normalmente, observa o percentual de 10% do valor do aluguel, podendo o corretor/imobiliária cobrar um percentual maior no ato do recebimento do primeiro aluguel – explica Delfino.

De acordo com ele, o pagamento da corretagem é devido por quem contrata o profissional que faz a intermediação da compra e venda, permuta ou locação do imóvel. Caso o consumidor faça a contratação, o presidente da ABMH alerta:||

– Infelizmente, é comum que pessoas que não possuem habilitação legal atuem como corretores. Por isso, antes de contratar, é necessário que o interessado solicite o número de registro no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci).