

Economia.

CONSUMO

Brasiliense se rende ao sistema de consórcios

Cresce no DF a aquisição de carros e até de imóveis por esse modelo

Jéssica Antunes

jessica.antunes@jornaldebrasil.com.br

Os brasilienses têm apostado nos consórcios para garantir o carro novo ou imóvel. Nos primeiros seis meses deste ano, 14,8% dos veículos vendidos no Distrito Federal foram, justamente, por cotas de consórcios. O número é quase o dobro do registrado em igual período do ano passado, quando representavam 8,4% das vendas. O mesmo aconteceu com casas, apartamentos ou terrenos, mas em escala menor. Os consórcios imobiliários cresceram 2,7 pontos percentuais no período. A crise econômica e as restrições de financiamento podem explicar os índices.

Os números são da **Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac)**, que não tem dados específicos de novas cotas ou contemplações por unidade da Federação porque o Banco Central não os repassou. No entanto, a associação garante que a realidade do DF se assemelha à do País, que registrou 2,4% a mais de participantes ativos consolidados em setembro, com 7,15 milhões ante 6,98 milhões no mesmo mês de 2014.

FINANCIAMENTO DIFÍCIL

“O período de crise assusta e as pessoas evitam fazer dívida e consórcio não é uma dívida, é uma poupança, um planejamento futuro para depois comprar um veículo ou um imóvel. Não tem juros e é bem mais barato. A pessoa pode parar de pagar, reduzir o valor da prestação, há flexibilidade”, analisa o presidente regional da Abac, Alexandre Luis dos Santos. Ele atribui o aumento, ainda, à educação financeira



KLEBER LIMA

Luiz Augusto foi logo sorteado em seu grupo: “Vale a pena, mas é preciso ter cuidado”

ra e prevê que o mercado amplie ainda mais.

Neste ano, a Caixa Econômica Federal reduziu a porcentagem de crédito para financiamentos imobiliários, passando de 80% para 50%, e restringiu as formas de conseguir empréstimo. Ao mesmo tempo, os juros cobrados para financiar um veículo novo vão de 21% a 25% ao ano sobre seu valor total. Em casa, o trabalhador brasiliense enfrenta o desemprego que atinge 230 mil pessoas.

Essa modalidade de crédito não gera grande impacto inflacionário nos preços dos produtos, mas é necessário pesquisar sobre as empresas administradoras para entrar em um bom consórcio (veja dicas na página ao lado).

ponto devista

Especialista em economia doméstica e professor de Finanças Públicas da Universidade de Brasília (UnB), Roberto Piscitelli lembra que houve uma época que o consórcio vendia muito, entre as décadas de 1970 e 1980, quando metade do que se vendia era consórcio. “Prosperava porque a inflação era elevada e o crédito, escasso. Isso está voltando com muita força. Consórcios são alternativas razoáveis. O crédito está mais escasso, mais difícil e mais criterioso. É um investimento e muito mais barato”, avalia.

Aquisição pode demorar

Sem deixar o sonho para trás, o consórcio se torna uma opção, mas é preciso ter paciência porque pode levar até 16 anos (imóveis) ou sete anos (veículos) para que se torne realidade. O motorista Luiz Augusto, 49 anos, é um dos que teve sorte no terceiro consórcio. “Dei entrada em um mês e no outro já fui sorteado”, conta. Hoje, com um Prisma em mãos, ele continua pagando R\$ 645 mensais, até quitar o valor do veículo.

Antes, ele teve de passar por dois “consórcios furados”, como diz. “Estavam roubando meu dinheiro. É preciso ter cuidado”, recomenda. “Com certeza vale a pena. O juro é menor, dá pra pagar a prestação e tem mais vantagens. No fim de um fi-

nanciamento comum, você paga quase dois carros”.

José Ferreira de Moura, servidor público de 36 anos, espera ser contemplado logo para aproveitar a melhora nos preços dos imóveis causado pela crise econômica. Ele participa de um grupo de consórcio de imóvel há dois meses e espera adquirir um apartamento de dois quartos. “Decidi contratar um consórcio imobiliário porque o custo total envolvido é menor que o do financiamento, levando em consideração as condições e taxas atualmente praticadas no mercado de imóveis”, compara. Moura considera que o consórcio também é investimento porque “vai resultar em aumento de patrimônio”.

Pesquise bem antes de decidir

Wagner Vilas Boas, gerente executivo de vendas da Bancorbrás Consórcios, diz que, com a alta dos juros e o crédito mais escasso, o consórcio ampliou as suas vantagens. “No consórcio, a pessoa não paga juros, só a taxa de administração e, quando coloca na ponta do lápis, a diferença pode chegar próximo a 100%”, compara

Nesse modelo, a parcela é reduzida e a renda exigida, menor. Vilas Boas explica que, em 20 anos, a pessoa começaria pagando R\$ 2,5 mil mensais em um consórcio de imóvel avaliado em R\$ 500 mil. Para ter acesso a isso, deveria ter uma renda de R\$ 7,5 mil – três vezes o pago todos os meses.

Enquanto isso, segundo simulação da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Adminis-

tração e Contabilidade (Anefac), em um financiamento do mesmo crédito no banco pela tabela Price a uma taxa de juros de 11% ao ano, o consumidor pagaria 240 parcelas (20 anos) fixas de R\$ 4.971, somando R\$ 1.193.222.

O valor da parcela deve ser de até 30% do salário bruto.

TAXA

Dayse Cardoso, de 28 anos, começou a vender consórcios há quatro meses. “Temos mais de 200 grupos em andamento. A gente vê o perfil de cada cliente, qual a necessidade”, explica.

Além da mensalidade fixa, ajustada anualmente, quem optar pelo consórcio arca com taxa de administração para manter o grupo. O fundo de garantia pode ser usado para complementar a carta de crédito.

“Você pode ser contemplado pelo sorteio, que ocorre todos os meses pela Loteria Federal; pelo lance, que é antecipar as parcelas; ou, ainda, quando a pessoa oferta uma porcentagem alta do valor da própria carta de crédito e vai para outro grupo, de menor concorrência”, conta Dayse.

O servidor público Sandro de Paula, 50 anos, espera dar um lance para poder trocar seu carro por um veículo novo no início do ano. “O que mais me interessou foi a questão da economia. O juro do financiamento está, mais ou menos, 30% ao ano enquanto no consórcio tem 3%, 4%”, revela. Há um ano pagando uma mensalidade de cerca de R\$ 800 com uma carta de 50 mil, Sandro considera que é questão de planejamento. “Consórcio não é só sorte”, garante o servidor.

14,8
por cento dos veículos vendidos no DF no 1º semestre foram por consórcios



RAPHAEL RIBEIRO

Sandro se prepara para dar lance por um carro: “Consórcio é planejamento”

PASSO A PASSO DO CONSÓRCIO

1 Escolha uma administradora autorizada a funcionar pelo Banco Central do Brasil, que é a autoridade que normatiza e fiscaliza o sistema de consórcios no País.

2 Entre em contato com a empresa e verifique os planos disponíveis. Faça a adesão ao grupo que tiver os melhores prazos e valores para o seu bolso.

3 Adesão confirmada, é hora de participar das assembleias, que são as reuniões em que ocorre a distribuição dos créditos aos participantes. Os contemplados da vez são escolhidos por sorteio ou lance, que nada mais é do que a antecipação de prestações. Caso queira adiantar a conquista, você

pode fazer uma oferta e torcer para ser o vencedor.

4 Após ser contemplado, utilize seu crédito para adquirir bem ou serviço. Com o consórcio você tem poder de compra à vista, podendo negociar descontos e muitas outras vantagens.

5 Existem três hipóteses de desistência do consórcio: migrando de grupo, transferindo a carta de crédito para outra pessoa e saindo, definitivamente, do consórcio. No último caso, o consorciado recebe aquilo que pagou durante o tempo em que estava no grupo, exceto as penalidades previstas no contrato

Mulheres em alta

A Bancorbrás Consórcios fez uma pesquisa recentemente e concluiu que o número de mulheres que aderiram a consórcios de automóveis ou imóveis teve um crescimento de 28% nos primeiros seis meses deste ano em relação a 2014. Wagner Vilas Boas, gerente executivo de vendas da empresa, associa o crescimento ao protagonismo feminino como chefes de família.

Hoje, elas são responsáveis por 41,65% dos contatos de imóveis e 35,98% no de automóveis. “Isso é uma tendência, as mulheres cada vez mais estão figurando como gestoras financeiras e pensam na segurança do lar”, ressalta Vilas Boas.

empresas & produtos



ANDRÉ ZIMMERER

Shoppings modernos

O Alameda Shopping promoveu ao longo de 2015 sua maior obra de revitalização desde a abertura, em 1990, que contemplou toda a fachada, calçadas e a passarela que liga o edifício principal ao de garagens. Do início das obras, em abril, até a reinauguração, em 17 de outubro, foram gastos R\$ 8 milhões. “No momento em que todo o País está passando por uma forte crise, nós escolhemos acreditar na força econômica e social de Taguatinga”, afirma Bruno Prudente, gerente de Marketing do Alameda. Ele salienta que os lojistas não gastaram nada com a obra. “Apenas os empreendedores investiram no projeto. Isso só foi possível porque desenvolvemos estratégias que nos permitiram poupar os lojistas desse investimento, e assim incentivá-los, atraindo mais pessoas para o shopping”, explica.

O arquiteto Alexadros Xavier, que assina a nova marca do shopping, convidou os colegas Apoena Parente e Gilson Freire para participarem do projeto. “Quisemos impactar a cidade com a mudança da fachada do shopping, que faz parte da rotina de Taguatinga há 25 anos, mas tivemos a preocupação constante de garantir que a identidade do Alameda com a cidade não se perdesse”, explicou.

A estrutura metálica da fachada recebeu acabamento com chapas perfuradas. “Optamos pelo uso generoso do metal, em especial o alumínio, por diversas vantagens. É leve, de fácil montagem, permite a troca e a renovação de ar, e transmite sofisticação, modernidade e simplicidade ao mesmo tempo, e era justamente isso o que procurávamos”, explicou Xavier.

VENÂNCIO SHOPPING

O Venâncio Shopping, Escritórios e Gastronomia (foto) fez a entrega dos espaços para o início das obras das operações do mix do empreendimento. Com área bruta locável (ABL) de 15 mil m², para a oferta de mais de 150 lojas e 650 salas comerciais, distribuídas em duas torres de negócios, o Venâncio já comercializou mais de 60% desses espaços. “Temos tido êxito na comercialização das áreas que irá reposicionar o empreendimento, intensificando sua real vocação de um complexo multiuso”, comenta Ana Lúcia Rodrigues, gerente de marketing do Venâncio Shopping.

Marcas de peso nos setores de gastronomia, serviços e conveniência já estão confirmadas nesta etapa. São algumas delas, Pizza Hut, Giraffas, Subway, Sushi Loko, Tomatzzo, Panelinhas, Crepe de Paris, Tostex, Chocolateria Brasileira, Bio Mundo e a rede brasileira Helio Diff. Outras grandes marcas estão em processo de comercialização, o que fará do Venâncio Shopping, Escritórios e Gastronomia um dos maiores centros comerciais da região a agregar o maior número de serviços e conveniência em um só lugar.