

Venda de consórcios de imóveis sobe 41%

Fábio Galiotto
Reportagem Local

A venda de cotas de imóveis saltou 41,5% entre janeiro e novembro de 2015 na comparação com o acumulado de 2014, conforme dados divulgados ontem pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC). Foram 222,7 mil novos contratos nos primeiros 11 meses do ano passado ante 157,3 mil no período anterior, o que se explica pela migração de consumidores para a compra planejada diante da disparada das taxas de juros e da maior seletividade de instituições financeiras para aprovar financiamentos.

No total, houve aumento de 1,9% na quantidade de cotas vendidas em todos os segmentos, com a ampliação de 2,11 milhões de novos consorciados no acumulado de 2014 para 2,15 no ano seguinte. Se não houve altas tão expressivas como em anos anteriores, empresários do setor comemoram a tendência de fechar o ano com números positivos, principalmente em ano de crise econômica no País e de perspectiva de Produto Interno Bruto (PIB) negativo.

No caso dos imóveis, o presidente da Regional Sul da ABAC, José Roberto Luppi, considera que a procura do consumidor pela casa própria cresceu muito até o início de 2015. "Como o interesse da população em sair do aluguel foi despertado e criaram algumas restrições no acesso ao crédito pelo financiamento no ano passado, tivemos essa procura maior nos consórcios", explica.

Existem dois tipos de consorciados de imóveis, na visão de Luppi. O primeiro é o captaor, que precisa de recursos para completar a compra de um bem. O outro é o poupador, que entende que não perde poder de compra com o sistema. "Se ele escolhe uma carta de crédito de R\$ 200 mil,

Altos juros e crédito seletivo em financiamentos impulsionam comércio de cotas imobiliárias em ano de crise; setor cresce 1,9% até novembro

EM ALTA

Vendas de consórcios no País até novembro de 2015



por exemplo, o valor é corrigido uma vez ao ano. No caso dos imóveis, costuma ser o INCC, então não fica distante do planejado no início", conta, ao citar o Índice Nacional de Custos da Construção.

Advogado em Londrina, Henrique Zanoni se enquadra no perfil de consumidor que aderiu ao consórcio diante das dificuldades para obter um financiamento. Ele afirma que comprou uma cota de veículo em 2014 para trocar o carro da esposa, porque achou a taxa de administração mais em conta do que

os juros bancários. "E no ano passado comprei um consórcio de imóvel, porque os bancos estavam dificultando o acesso ao financiamento e os juros aumentaram muito", explica.

DIFERENÇAS DE RENDA

Além do salto em imóveis, houve crescimento expressivo nas vendas de cotas de veículos leves (9,3%), veículos pesados (9,9%) e de serviços (10,5%) nos 11 primeiros meses de 2015 ante o mesmo período de 2014. As quedas ficaram por conta das motoci-

cletas (-10%) e eletroeletrônicos (-15%).

Contudo, os 11,9 mil contratos assinados para a compra de aparelhos domésticos representaram apenas 0,5% do total de 2,15 milhões de cotas vendidas, enquanto as motocicletas foram 1,84 milhão, ou a metade. "O segmento de motos tem tíquetes médios de menor valor ou são mais usados para comprar o primeiro veículo usado, então teve um ano mais sofrido porque é a porta de acesso de pessoas de renda menor, mais sujeitas à crise", diz Luppi.