

BATE-PAPO

leal@opovo.com.br



alexsandrobelchior.com.br

ALUGUE JÁ

3 4 6 6 . 4 3 4 3

Confiança antes de tudo

Confiança é um ativo valioso para quem constrói. Quem vai comprar sabe que tecnologia é importante e design também, mas confiar no incorporador e construtor implica ficar tranquilo quanto ao produto a ser entregue (e que será entregue). Na nossa capa, falamos disso. Pio Rodrigues não fala de cimento, fala de história. Quem entrou pela capa, já leu. Quem não, deve ler. Para quem vai às compras, outra palavra-chave é financiamento. Aqui embaixo mostramos que

nem só do modelo tradicional vive o mercado. Sobre tudo, em tempos áridos como estes. Trazemos outras modalidades como o consórcio, cooperativas e fundos de investimento. E para aqueles que vão se mudar para um imóvel novo, na condição de primeiros moradores, é importante não esquecer o memorial. No memorial descritivo está tudo o que o dono deve receber de quem construiu. Damos dicas para antes de comprar, ao receber e ao se mudar.

OPÇÕES DE COMPRA. FINANCIAMENTO

VOCÊ TEM

alternativa

Átala Souza
ESPECIAL PARA O POVO
atalasouza@opovo.com.br

Nem sempre é possível conseguir adquirir o imóvel dos sonhos por meio de financiamento no banco, devido às restrições e condições financeiras do cliente. Entretanto, é preciso saber que existem algumas alternativas para quem não consegue financiar ou comprar à vista, como consórcio, cooperativa e investimento. Cabe ao consumidor analisar, entre elas, qual melhor se encaixa no orçamento.

O consórcio é o mais conhecido. Corresponde a uma reunião de pessoas em um grupo, que contribuem mensalmente com uma quantia em dinheiro para um fundo comum, com o objetivo de proporcionar a cada um dos seus participantes, a partir da contemplação, um crédito de valor igual ao discriminado no plano escolhido, por meio de autofinanciamento. “O consorciado pode ser contemplado através de sorteio com base na Loteria Federal ou lances”, explica Elaine Carlos, gerente regional Pessoa Física da Caixa Econômica Federal.

E a oferta do lance pode ser dada pelo consumidor na sua assembleia mensal. “Caso ele seja vencedor, o valor pode ser utilizado para diminuir o valor da parcela ou o prazo do seu plano. A oferta de lance é efetuada em percentual do preço do bem de referência”, diz Roberto Syncler, assessor da Gerência de Pessoa Física da Superintendência Estadual do Banco do Brasil no Ceará.

Para participar de um grupo, basta o pagamento da primeira parcela e o cliente passará a concorrer por sorteio. “O consorciado contemplado faz jus ao receber a carta de crédito e poderá utilizá-la para compra do bem objeto escolhido ou serviço. Caso o cliente não queira comprar o bem de imediato poderá ainda deixar o crédito pendente e com isso fazer crescer o valor através de rendimentos financeiros”, explica Rodrigo Freire, Presidente Regional Nordeste da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

Em relação à cooperativa, o formato é menos conhecido, mas, ainda assim, mais atrativa para a população de renda mediana, também pela atual dificuldade de financiamento, esclarece Adriano Espíndola, mestre em Direito Civil e advogado da Espíndola Imobiliária. De acordo com ele, o objetivo é diminuir os custos porque, em tese, não há a intenção de obter lucros. O risco é que todos são dependentes, ou seja, se um cooperado deixar de honrar com o pagamento da prestação estabelecida, os demais podem ficar prejudicados, podendo isso interferir no prazo da entrega do bem.



MATEUS DANTAS/ESPECIAL PARA O POVO

FIQUE ATENTO!

PECULIARIDADES DE CADA MODALIDADE

Consórcio: Indicado para quem que pode aguardar um pouco mais para a aquisição de um bem, uma vez que depende de contemplação de carta de crédito. Entretanto, é o processo menos burocrático comparado aos demais, na maioria dos casos. Além de ser uma forma de poupança forçada e estimula a disciplina financeira e formação de patrimônio, tem um custo final menor se comparada ao financiamento bancário.

Cooperativa: Indicado para quem deseja comprar imóvel na planta, mas não quer pagar juros, nem deseja fazer financiamento imobiliário ou consórcio. A pessoa que participa de uma cooperativa, colaborando com o empreendimento de forma solidária no gerenciamento. Em casos de inadimplência, há prejuízo para todos os envolvidos e, por isso, pode ocorrer atraso na entrega. O consumidor que escolher esta opção, deve verificar se a cooperativa está regulamentada pela Organização Cooperativa do Brasil (OCB), se tem ata de constituição e estatuto na Junta Comercial e CNPJ. Também é interessante conversar com pessoas que já participaram de cooperativas.

Investimento: Ao invés de pagar a mensalidade do consórcio, o consumidor pode aplicar todo mês uma quantia em um fundo de investimento. Assim, terá o montante aplicado mais o que ele rendeu para aplicar no imóvel futuramente. Mas essa modalidade não deve ser usada por quem tem pressa.

Adriano Espíndola explica que a intenção do consórcio não é o lucro

“A Constituição Federal de 1988 conferiu o direito à livre associação, segundo estabelece o art. 5º, inciso XVII, o que garante a formação da cooperativa, também, para este fim, mas o cuidado deve se dar com a capacidade de honrar com os compromissos que competem a cada um dos cooperados, inclusive quanto à gestão do processo. A ausência de gestão, e a preterição quanto à probidade e à boa-fé objetiva, é o grande entrave para o ingresso neste modelo de aquisição de bem imóvel”, esclarece.

O diretor conselheiro do Sindicato da Habitação (Secovi-CE), Salim Ary, explica que “o bom da cooperativa é que ela é direcionada àquele imóvel, àquele empreendimento, àquele cooperação imobiliária, que vai ser feita”.

Outra opção é aplicar os recursos em alguma modalidade de investimento. Então, em vez de pagar a mensalidade do consórcio, por exemplo, o consumidor pode aplicar o dinheiro mensalmente. Assim, além do valor aplicado, os rendimentos comporão o montante a ser destinado ao imóvel futuramente. André Silvestre, sócio-gerente na Credimóvel Serviços Imobiliários e consultor e gerente administrativo na Marcelino Freitas Imobiliária, ilustra que os clientes que optam por essa estratégia costumam ter capital de giro e não têm pressa para retorno do investimento.

SAIBA MAIS

COMO FUNCIONA O CONSÓRCIO

Adesão ao Consórcio: Momento da assinatura do Contrato de Adesão, onde o consorciado adquire a cota, concorda com as condições e se integra a um grupo.

Carta de Crédito: É o valor correspondente ao crédito vigente na data da contemplação, acrescidos de rendimentos até a sua utilização.

Constituição do Grupo: O Grupo é constituído no prazo máximo de 90 dias, contados a partir da assinatura do Contrato de Adesão do primeiro consorciado. A assembleia é marcada pela Administradora, depois de verificada a existência de recursos suficientes para a realização de uma contemplação por sorteio, considerando-se o crédito de maior valor do Grupo.

Os Grupos de consórcios são classificados como em formação, que ainda não foram inaugurados e possuem vagas; ou em andamento, que já foram inaugurados e podem ter cotas vagas, cotas de reposição ou cotas de transferência.

INDICADORES IMOBILIÁRIOS

ACUMULADO NOS ÚLTIMOS 12 MESES

IGPM
12,09%

IPC
10,80%

INCC
6,83%

TAXA SELIC
14,25%

IGP- DI
11,62%

EXPEDIENTE

Editor-Executivo: **JOCÉLIO LEAL**;
Editoras-Adjuntas: **NATHÁLIA BERNARDO E PAULA LIMA**;
Projeto Gráfico: **GIL DICELLI**;
Infográficos: **LUCIANA PIMENTA**.
EMPRESA JORNALÍSTICA O POVO
S/A - Av. Aguanambi, 282, Joaquim Távora. **WWW.OPOVO.COM.BR**

ELEVADOR

MOURA DUBEUX

Campanha Zera Estoque MD

A Moura Dubeux lançou, ontem, a campanha Zera Estoque MD. É a primeira ação do ano que a incorporadora realiza, oferecendo descontos de até 25% em empreendimentos residenciais prontos para morar em obras adiantadas. “Nossa expectativa é movimentar R\$ 100 milhões com a iniciativa e possibilitar a realização da compra de um bem seguro e valorizado”, afirma o superintendente Comercial e de Marketing da incorporadora, Sérgio Vieira.

WAI WAI CUMBUCO

Seis meses de condomínio grátis

O empreendimento Wai Wai Cumbuco EcoResidence, condomínio residencial da Construtora Magis, está com campanha para novos clientes. Até o final do mês de fevereiro, clientes que adquirirem unidades do imóvel ganham seis meses de condomínio grátis. O empreendimento possui 245 apartamentos distribuídos em oito blocos de quatro andares e estacionamento subterrâneo com 544 vagas. Com vista para o mar, o Wai Wai Cumbuco ocupa uma área de 16.168,80 m².