

Setor de consórcios cresce mais de 20% em Alagoas, diz associação

De acordo com a Abac, índice de vendas de cotas para aquisição de veículos leves e imóveis em 2015 superou 2014

Ana Paula Omena / Tribuna Independente 26 Março de 2016 - 13:00



Tweet

A vantagem de adquirir um imóvel ou veículo por meio do consórcio sem juros, lance fixo, planos em até 180 meses, redução da parcela após contemplação, entre outros, tem atraído o consumidor alagoano, nordestino e todos os brasileiros. Em Alagoas, o setor de consórcios de veículos e imóveis cresceu mais de 20% em 2015. Os dados são da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

Foto: Sandro Lima



Vendedora Rosilene Albuquerque exibe orgulhosa a chave do automóvel que recebeu com cerca de um ano de consórcio e sem lance

A mudança de comportamento das pessoas diante da crise econômica do país, dificuldade de crédito ou burocracia dos bancos fazem os números das administradoras de consórcios no Brasil dispararem a cada ano. A poupança coletiva fez a vendedora Rosilene Albuquerque sorrir à toa. Ela contou que estava sem condições de entrar num financiamento e optou por um consórcio. Com mais ou menos um ano, foi contemplada. E o que é melhor: sem lance algum.

“Se fosse fazer um financiamento pagaria dois veículos só com a taxa de juros que é altíssima, estou muito satisfeita com a vantagem e com o bem que agora posso chamar de meu, o veículo que comprei foi um Duster com uma parcela de R\$ 600 e pouco, se fosse financiado seria o dobro. Após ser sorteada, o dinheiro estava na minha conta com três dias e pude escolher o carro”, detalhou.

Dados da Abac indicam que o índice de vendas de cotas de consórcios para aquisição de veículos leves e imóveis cresceu 21% em Alagoas no ano passado, contra 15% em 2014.

Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac, avaliou que uma parcela significativa dos consumidores, depois de rever e ajustar seus orçamentos mensais continuou assumindo compromissos financeiros mais coerentes com o momento, “sempre levando em conta disponibilidade e responsabilidade de consumo”.

A supervisora de vendas, Karla Geovanna Pereira, fez o consórcio de um imóvel e também festejou a sua conquista. Ela investiu em uma casa através de um consórcio, feito há cerca de um ano e meio. Seis meses depois, foi contemplada e deu um lance de cerca de 50% do valor do imóvel.

Ela comentou que a sua vizinha fez um financiamento e com o juro alto no final dava para comprar três casas se quisesse. “O custo e benefício de um consórcio é excelente, fica inviável ser através de banco que cobra juros altíssimos. Enquanto a minha vizinha vai pagar ainda R\$ 300 mil, para mim só resta R\$ 80 no saldo devedor”, observou.

“Conceito das pessoas mudou”

O gerente da empresa de consórcio Embracon em Alagoas, Luiz Lima, disse que o conceito das pessoas mudou quando o quesito é consórcio, que tem um prazo menor e zero de juros. “Tem sido uma alternativa vantajosa para quem quer se livrar dos juros e garantir um investimento, além das empresas de automóveis, as igrejas estão sendo nossas parceiras para que este incremento nas vendas seja considerável, como a Batista e a Quadrangular”, frisou.

Segundo Luiz Lima, a cota do consórcio, ou seja, número de clientes que fizeram consórcio cresceu 316% quando se trata de imóveis e 52% de automóveis. “A sensibilidade que a gente tem é que as pessoas estão bem mais criteriosas ao fazer um empréstimo para comprar um bem durável como um imóvel, por exemplo. Fazendo a conta, a pessoa terá que pagar quase cinco vezes o valor, tem sido uma fala comum entre os clientes na mesa, de que os cabelos ficarão brancos e ainda não vai ter terminado de pagar o financiamento e ter que deixar a conta para outra geração. No consórcio o prazo é menor e não tem juros, então atribui essa nova adesão e esse novo conceito que o alagoano está tendo para adquirir o produto”, explicou.

O banco exigir 50% do valor do produto também facilitou a maior abertura da procura

por consórcios, de acordo com o gerente. “De cara este fator já impacta e faz o cliente pisar no freio, afasta a pessoa, e o consórcio virou uma alternativa. 50% dos negócios de consórcio no País estão no Nordeste, os nordestinos compram consórcio e a gente vende muito”, salientou.

O consórcio, conforme ressaltou Luiz Lima, não foi feito para quem precisa do bem com muito imediatismo, mas se tira consórcio todos os dias, isto é, a liberação é feita diariamente. As famílias alagoanas já estão conseguindo sair do aluguel ou ampliando o investimento por meio dos recursos do consórcio.

Para ser contemplado com o consórcio basta ser sorteado ou fazer lances favoráveis que acontecem online através dos grupos mensalmente e obter o tão sonhado bem antes do prazo.