

Compradores migram do financiamento para o consórcio para adquirir automóveis

Com a crise financeira instalada no Brasil, fazer um consórcio de veículos ou de imóveis pode ser uma opção mais vantajosa que o financiamento, já que esta segunda modalidade, atualmente, está custando mais caro para o bolso dos consumidores. Mas quem opta pelo consórcio deve ter consciência de que não terá o bem em mãos imediatamente, como no financiamento. A palavra de ordem é planejamento, algo que o brasileiro está aprendendo com a crise. A quantidade de novos consórcios deve aumentar 17% este ano.

Mário Munhoz, gerente comercial de consórcios da Servopa, explica que, devido ao cenário de incerteza econômica, as instituições financeiras têm ficado com medo de calotes. Por isto, as taxas de juros dos financiamentos vêm aumentando e a liberação de crédito aos clientes ficou mais difícil. Há dois anos, as instituições tinham condições de financiar 100% do bem pretendido. Hoje, isto é raro e a maioria das instituições pede pelo menos 30% de entrada.

Mário explica que, num financiamento de automóvel, por exemplo, o cliente pode chegar a pagar 2% de juros ao mês. Se o cliente desejar financiar 100% do carro, essa taxa pode chegar perto de 3%. Num consórcio, por exemplo, a taxa pode ser de 11% para todo o período. Ou seja, em 72 meses, paga-se 0,15% ao mês.

Bom negócio

Publicidade

Felipe Viegas, supervisor da HS Consórcios, também vê que o consórcio está na contramão da crise. “Quem consegue se planejar com um consórcio, faz bons negócios e até consegue aumentar o patrimônio no meio da crise. Quem não se planeja, perde patrimônio”, disse o supervisor. Felipe tem um cliente que vem há meses pagando um consórcio. Recentemente, foi contemplado com uma carta de crédito de R\$ 650 mil e conseguiu comprar três apartamentos.

“Com esta carta de crédito, antes da crise, ele só conseguiria comprar duas unidades e meia. Por causa da baixa no mercado de imóveis, a construtora fez uma queima de estoque e ele conseguiu comprar três. Já alugou dois e está terminando de arrumar o terceiro, para a mesma finalidade. É um investimento, pode ser a aposentadoria. É um exemplo de quem planejou e na hora certa tinha dinheiro na mão pra fazer um bom negócio”, analisou Felipe.

À vista

Mário, gerente da Servopa, ainda elenca outra vantagem do consórcio. Quando a pessoa é contemplada com a carta de crédito, tem a possibilidade de fazer um bom negócio porque, com dinheiro para comprar à vista, consegue descontos.



Foto: Arquivo

Projeção é crescer até 17%

Mário Munhoz, gerente comercial de consórcios da Servopa, diz que a projeção de crescimento dos consórcios no País deve aumentar para 16 ou 17%, em 2016. Esta é a previsão divulgada nesta terça-feira (10), durante o Congresso Nacional das Administradoras de Consórcios (Conac), que Mário participou. Segundo a divulgação, o Brasil possui hoje sete milhões de consorciados. Se a projeção se confirmar, esta quantia pode saltar para oito milhões.

Na Servopa, diz Mário, a previsão é crescer de 10 a 15% em relação a 2015, ano em que o aumento da quantidade de novos consórcios já foi muito boa: 18%.

Modalidade é para quem quem tem planejamento

Consórcio é para quem aprende a se planejar, ou seja, para quem sabe que não terá o bem desejado imediatamente. “Muitas pessoas usam para planejar a troca do próximo carro, para comprar um carro para o filho que vai fazer 18 anos, etc. Geralmente quem faz esse tipo de consórcio já tem um carro zero e se programa para dali uns três anos, em média, ter dinheiro para trocar por outro zero”, explicou Felipe Viegas, da HS Consórcios.

“Quem aprende o funcionamento do sistema (consórcio) está sempre de carro novo”, disse Mario Munhoz, da Servopa. Mas ele alerta que consórcio não é poupança. Primeiro porque, na poupança, a pessoa só terá disponível aquilo que poupou e a taxa de juros ganha, ao ano, não passa de 5%. Já no consórcio, quando a pessoa tira a carta de crédito, tem um valor maior do que poupou para comprar o bem desejado naquele momento. Se usar o crédito para comprar um imóvel, por exemplo, pode usar o aluguel do bem para abater o valor das parcelas restantes do consórcio. Além disto, a taxa de juros do consórcio é de 7% ao ano, ou seja, 2% a mais que a poupança.

“Em 2004, quando lançaram o Plano Real, as pessoas adquiriram crédito. Começaram a usá-lo, sem ver o real custo que isso lhe acarretaria depois. Passaram a comprar sem qualquer planejamento. Viram que tinham condições e começaram a comprar porque queriam, porque gostavam daquele objeto, porque podiam pagar, porque queriam ‘hoje’. Mas a conta veio, custou caro e agora as pessoas estão usando a matemática para pagar menos juros. A crise tem essa vantagem, mudou o comportamento das pessoas para algo positivo, que é aprender o real valor do dinheiro. As pessoas deixaram de comprar para não adquirir dívidas. Inclusive defendo que as escolas passem a adotar a matéria de educação financeira, para que as crianças aprendam desde cedo”, analisou Felipe.

Crise: do financiamento pro consórcio

Com a crise financeira instalada no Brasil, fazer um consórcio de veículos ou de imóveis pode ser uma opção mais vantajosa que o financiamento, já que esta segunda modalidade, atualmente, está custando mais caro para o bolso dos consumidores. Mas quem opta pelo consórcio deve ter consciência de que não terá o bem em mãos imediatamente, como no financiamento. A palavra de ordem é planejamento, algo que o brasileiro está aprendendo com a crise. A quantidade de novos consórcios deve aumentar 17% este ano.

Mário Munhoz, gerente comercial de consórcios da Servopa, explica que, devido ao cenário de incerteza econômica, as instituições financeiras têm ficado com medo de calotes. Por isto, as taxas de juros dos financiamentos vêm aumentando e a liberação de crédito aos clientes ficou mais difícil. Há dois anos, as instituições tinham condições de financiar 100% do bem pretendido. Hoje, isto é raro e a maioria das instituições pede pelo menos 30% de entrada.

Mário explica que, num financiamento de automóvel, por exemplo, o cliente pode chegar a pagar 2% de juros ao mês. Se o cliente desejar financiar 100% do carro, essa taxa pode chegar perto de 3%. Num consórcio, por exemplo, a taxa pode ser de 11% para todo o período. Ou seja, em 72 meses, paga-se 0,15% ao mês.

Bom negócio

Felipe Viegas, supervisor da HS Consórcios, também vê que o consórcio está na contramão da crise. “Quem consegue se planejar com um consórcio, faz bons negócios e até consegue aumentar o patrimônio no meio da crise. Quem não se planeja, perde patrimônio”, disse o supervisor. Felipe tem um cliente que vem há meses pagando um consórcio. Recentemente, foi contemplado com uma carta de crédito de R\$ 650 mil e conseguiu comprar três apartamentos.

“Com esta carta de crédito, antes da crise, ele só conseguiria comprar duas unidades e meia. Por causa da baixa no mercado de imóveis, a construtora fez uma queima de estoque e ele conseguiu comprar três. Já alugou dois e está terminando de arrumar o terceiro, para a mesma finalidade. É um investimento, pode ser a aposentadoria. É um exemplo de quem planejou e na hora certa tinha dinheiro na mão pra fazer um bom negócio”, analisou Felipe.

À vista

Mário, gerente da Servopa, ainda elenca outra vantagem do consórcio. Quando a pessoa é contemplada com a carta de crédito, tem a possibilidade de fazer um bom negócio porque, com

dinheiro para comprar à vista, consegue descontos.

VANTAGENS DO CONSÓRCIO



- Sem taxa de adesão
- Empresas que cobram taxa de adesão podem reduzir o valor da parcela
- Valor da entrada menor
- Prazos variados, maiores que financiamento
- Quantidade de parcelas (10 ou 100, por exemplo), não influenciam na taxa de juros. No financiamento, quanto

mais longo o prazo, maior o juro.

- Possibilidade de pagar 50% do valor da parcela até ser contemplado com a carta de crédito
- Taxa de juros menor
- Parcelas mais acessíveis
- Facilidade de aprovação de crédito
- Comprovação de renda facilitada

Fontes: Servopa e HS Consórcios
