

Com a crise, venda de consórcios de carros e imóveis cresce em Brusque

Setor aproveita restrições nos bancos para aumentar carteira de clientes

27/10/2016 - 08:11

Redação

A A A



Consórcio para aquisição de carros é o preferido dos moradores de Brusque - Crédito: Marcelo Camargo/Agência Brasil



para aprovar financiamentos e os prazos de pagamentos estão mais curtos, os clientes encontraram nos consórcios uma alternativa para adquirir bens.

De acordo com a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), o número de cotas de consórcios vendidas nos sete primeiros meses do ano cresceu 50,3% em relação ao mesmo período do ano passado.

Na modalidade de veículos leves, a alta foi mais modesta: 17%. E na categoria veículo pesados, o crescimento foi de 11%. Os números são mais baixos, porém, considerados positivos em um cenário de crise.

Já em 2015 os consórcios registraram alta acima dos 40% em todo o país, conforme a Abac. O período de bonança para as administradoras de consórcios coincide com o período mais intenso da recessão econômica.

Mercado brusquense em alta

Em Brusque, também houve aumento no número de cotas de consórcios vendidas até este mês. Abrão Colzani, consultor de negócios do Consórcio União, afirma que o ano tem sido acima da expectativa.

“Em relação ao plano econômico dos últimos dois anos, foi melhor”, diz o consultor. Segundo ele, as cartas de crédito preferidas dos brusquenses foram, até a metade do ano, as de imóveis. Depois, com o financiamento de veículos mais complicado nos bancos, a carteira de negócios se equilibrou entre automóveis leves e casas.

O Consórcio Globo também registrou aumento nas vendas em Brusque. Segundo o gerente de vendas, Marcelo Marcos, a expectativa era crescer 7%. O ano nem acabou e o número já ultrapassou 9%. Ele conta

que as cartas para aquisição de imóveis são as mais vendidas até agora.

A Sicredi também oferta consórcios de carros e imóveis, no entanto, somente para os seus cooperados. Apesar de um público-alvo menor, a cooperativa também vendeu muito bem, segundo gerente da agência de Brusque, Mauro Quadros da Silva.

Silva afirma que o sucesso dos consórcios é grande e um exemplo disso foi um evento realizado no litoral. Segundo ele, em um dia o volume comercializado foi de R\$ 5 milhões, e mais R\$ 2 milhões foram negociados nos dias seguintes.

O carro-chefe na Sicredi são as cartas de crédito para aquisição de automóveis, de vários valores. “O que acontece é que o consórcio é um produto diferenciado”, considera o gerente. “É um ótimo investimento”, completa.

Crise só para alguns

Enquanto as pessoas viam o dinheiro minguar nas suas mãos com a inflação em alta e, com isso, os bancos restringirem o crédito, os consórcios cresciam. Silva, da Sicredi de Brusque, avalia que a modalidade de negócio cresceu nos últimos anos porque o mercado está travado para o crédito.

O consultor de negócios do Consórcio União avalia que uma série de fatores tem influenciado no mercado. Segundo ele, os bancos têm mais burocracia e analisam vários critérios para liberar qualquer valor.

Marcos, gerente do Consórcio Globo, diz que muitos clientes que fecham negócios em Brusque já passaram por bancos. Eles acharam as taxas de juros altas e buscaram alternativa.

Sem juros

Os especialistas apontam que o principal fator que atrai as pessoas para os consórcios é o custo efetivo no final. Nos bancos, há a cobrança de juros, enquanto que nos consórcios eles não existem, apenas taxa de administração.

No mercado, a taxa de juros começa em 1,4% ao mês, e pode ser ainda mais alta. Nos consórcios, não existe juros. A taxa de administração é de cerca de 1% ao ano. Se for comparado às linhas de bancos, o custo total anual é aproximadamente 10% menor.

Colzani diz que, em alguns financiamentos bancários, o cliente compra um apartamento, mas, no fim, paga dois ou três, em termos de valores.

Teste de paciência

O consórcio exige paciência do cliente. No financiamento, a pessoa paga juros, contudo, compra o bem na hora. No consórcio, ela adquire uma carta de crédito e espera para ser contemplada para, a partir daí, adquirir o bem.

As contemplações ocorrem mensalmente ou semanalmente, dependendo de cada consórcio. A pessoa que entra em um consórcio deve ter em mente que pode não ser sorteada logo de início e, mesmo assim, terá de pagar a parcela todo mês.

O gerente da Sicredi diz que o consórcio é um ótimo investimento pensando adiante. Há pessoas já estabelecidas que procuram os consórcios para comprarem um novo imóvel, por exemplo, para o futuro.

O consórcio funciona, na verdade, como uma poupança para o futuro. A principal diferença é que existe o compromisso da pessoa em pagá-lo, enquanto que se fosse uma poupança ela pode ou não depositar o valor todo o mês.

O que é?

Consórcio é a modalidade de compra baseada na união de pessoas - físicas ou jurídicas - em grupos, com a finalidade de formar poupança para a aquisição de bens móveis, imóveis ou serviços. A formação desses grupos é feita por uma administradora de consórcios, autorizada e fiscalizada pelo Banco Central do Brasil.

Como funciona?

Nesse sistema, o valor do bem ou serviço é diluído em um prazo predeterminado, e todos os integrantes do grupo contribuem ao longo desse período. Mensalmente (ou conforme estipulado em contrato), a administradora os contempla, por sorteio ou lance, com o crédito no valor do bem ou do serviço contratado, até que todos sejam atendidos.

O que pode ser adquirido?

- Automóveis
- Caminhões
- Motos
- Imóveis
- Tratores
- Eletroeletrônicos
- Máquinas e equipamentos
- Serviços
- Entre outros

Vantagens

Ao contrário de um financiamento, não cobra juros, o que diminui o custo final do imóvel

Até 10% da carta podem ser usados para despesas de cartório e de contrato

Funciona como uma poupança forçada para quem não tem a disciplina de economizar todos os meses

Desvantagens

Se for contemplado no final e os preços subirem muito no período, o consorciado não poderá comprar um imóvel (se for o caso) no padrão que imaginava

Se não tiver sorte, o consorciado tem de pagar por um bem sem usufruir ele durante muito tempo, enquanto arca com outros custos, como aluguel

