

## Sonho da casa própria e juros altos impulsionam venda digital de consórcios

[Link original](#)

Autor: Camila Pati

Com venda de **consórcios** totalmente digital e em até três minutos, a fintech Mycon está crescendo em ritmo mais acelerado do que a média do setor de **consórcios**. Pioneira no mercado de **consórcios** digitais, as empresa, que faz parte do Grupo Coimex, anunciou crescimento de 30% no primeiro semestre em comparação com o mesmo período do ano passado. No mesmo tempo, o mercado de **consórcios** cresceu cerca de 20%.

Um levantamento feito entre os clientes da empresa mostra que 72% das pessoas que possuem um **consórcio** de imóveis, têm entre 24 e 48 anos. Já clientes até 38 anos, representam 40% da base total de clientes com **consórcio** de imóveis. Ainda de acordo com o levantamento da fintech, 71% dos clientes se declararam homens e 26% mulheres. O **consórcio** de imóvel representa a maioria das vendas. “Em torno de um pouco mais de 40% são consorciados de imóvel. É um ticket médio mais alto: 70% em valor é imóvel. E os outros 30% estão divididos ali entre carro e motos”, diz Francis Silva, CFO da empresa.

Segundo os executivos, grande parte dos clientes que procura a empresa (quase 50%) busca adquirir bens, especialmente imóveis. Mas muitos começam com **consórcios** para comprar motos ou carros antes de avançar para a compra da primeira casa. Aproximadamente 60% dos clientes são casados e 64% têm dependentes, refletindo um perfil mais familiar. Por volta de 10% dos clientes têm mais de uma cota de **consórcio**.

Para o segundo semestre, os executivos esperam crescer ainda mais rápido e dobrar a receita. “A expectativa é realmente conseguir dobrar agora para essa segunda metade do ano”, diz Silva. O ciclo de alta da Selic, segundo eles, pode impulsionar ainda mais as

vendas já que os juros altos tornam financiamentos mais caros para os consumidores. Neste cenário, o **consórcio** se destaca pelo custo mais baixo em comparação aos empréstimos, ainda que tenha um tempo maior até a contemplação.

“A pessoa que vai para o empréstimo vai pagar mais caro porque vai pagar uma taxa atrelada à Selic que é em torno de 10% ao ano. Já no **consórcio**, a pessoa precisa ser mais planejada, porque quando ela entra no **consórcio** tem um tempo ali para ela ser contemplada. A pessoa aceita essa questão ali do tempo, mas ela entra num custo muito menor”, diz Silva.

Neste cenário de alta da Selic, os executivos também notam o crescimento do **consórcio** como alternativa de investimento. “A estratégia que as pessoas usam aqui com uma certa recorrência é comprar várias cotas de **consórcio** e, à medida que essas **consórcios** estão sendo contemplados, a pessoa compra um imóvel para aluguel. O próprio valor do aluguel, serve para pagar a tarifa, a parcela mensal”, diz Bruno Borges, CMO do Mycon.

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC - Consórcio, Consórcios